# 制造总监日常工作总结(优选19篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-07-29

*制造总监日常工作总结1回顾即将过去的一年，我单位财务会计工作在总经理\*\*和上级财务部门指导下，根据\*\*\*会计年度工作思路和财会工作要点精神，在如何做好资金收付，费用\*\*的同时，本年度做了以下几方面工作：一、继续积极参与和服务于单位在盘活存量...*

**制造总监日常工作总结1**

回顾即将过去的一年，我单位财务会计工作在总经理\*\*和上级财务部门指导下，根据\*\*\*会计年度工作思路和财会工作要点精神，在如何做好资金收付，费用\*\*的同时，本年度做了以下几方面工作：

一、继续积极参与和服务于单位在盘活存量资产、资本运作和人员结构重组等工作。

二、坚定不移抓好扭亏增盈工作，落实扭亏增盈措施，检查督促各部门力争完成年度各项指标。

三、切实加强资产管理，努力盘活闲置资产，优化资产结构，提高资产利用率。在盘活存量资产过程中，做到手续严格，动作规范，资金专控，\*\*管理，调剂使用，确保资金使用安全达到资产保值增值。

四、抓好资金管理，做好资金融通和调剂工作。

五、配合总公司财务审计\*\*\*门，搞好内部审计工作，及时准确地完成了会计记录与制单的各项工作，很好地配合了财务审核和税务日常抄报工作。

下面从三个方面浅谈几点建议：

1、采购方面，是否建立供应商绩效评估，重点可以建立在谁能以最快的速度、最低廉的.成本、最长的信用时间将所需的材料送交手上，健全完善资料保存\*\*，有利于降低采购成本和提高工作效率。

2、生产方面，是否建立精益管理概念，精益管理是一种意识，是一种观念，是一种认真的态度，是一种精益求精的文化，除了完善健全责任体系和强化成本\*\*外，比如还可以实行修旧利废奖惩\*\*;比如可将浪费定义为：“如果不增加价值就是浪费”，并且可以将浪费归结为七种，即：过剩生产浪费、过度库存浪费、不必要的材料运输浪费、下一道工序前的等待浪费、由于工装或产品设计问题使零件多次加工处理的浪费、产品缺陷浪费、不必要的动作浪费(寻找零件等)。

3、部门年度总结报告方面，从今年起，是否将各部门每年度总结报告给予归档，这也是企业文化的一种体现。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部或许有很多应做而未做，应做好而未做好的工作。作为一名财务人员，我们在加强财务管理，规范日常成本费用支出\*\*，提高企业竞争力，拓展市场等方面还应尽更大的责任和努力。我们将不断反省和总结，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与单位共同进步，共同成长。

**制造总监日常工作总结2**

本人现从事xx集团有限公司总账会计兼财务总监助理，任职时间xx年，从事相关工作时间xx年，主要从事过：财务总监助理、审计\*\*、财务主管、投资会计、总账会计、成本会计、出纳会计、车间核算员等工作。20xx年上半年，财务部紧紧围绕集团有限公司年初职代会的工作中心，在为全公司提供优质服务的同时，认真\*\*会计核算，规范各项财务基础工作，并通过加强财务\*\*和财务内部\*\*\*\*的建设，站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量，现在总结报告。

>一、系统地掌握会计理论知识和相关专业知识，基本了解\*\*外财会理论研究最新动态

会计是一种管理经济的活动，会计的基本职能是对经济活动进行记录、计算、分析和检查，会计的目的是指根据经济管理的要求，充分实现会计的职能所应达到的工作目标，设置账户是对会计对象进行分类反映和\*\*，采用复式记账的方法，主要是为了如实地、完整地反映经济业务的来龙去脉，采购员预借差旅费，所引起的会计要素变化是资产和负债同时增加，上交欠缴税金的业务，将使企业的资产和负债同时减少，“应付账款”账户和“预付账款”账户都反映企业同供货单位。尤其是十分了解目前\*\*外会计理论的研究方向和研究现状，这方面的知识有助于在实际工作中的灵活运用。

>二、熟悉会计及相关的法律、法规，具有较高的\*\*水\*

本人十分熟悉《\*\*\*\*\*\*\*会计法》，《\*\*\*\*\*\*\*注册会计师法》，《\*\*\*\*\*\*\*预算法》，《\*\*\*\*\*\*\*审计法》，《\*\*\*\*\*\*\*审计法实施条例》，财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计\*\*。本人一直严格遵守国家财务会计\*\*、税收法规、xx集团有限公司的财务\*\*及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、\*\*;从资金计划的安排，到结算中心的\*\*调拨、支付等等，本人勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计\*\*，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

>三、有制定行业财会\*\*，主持一个地区、一个行业或一个大中型企业或事业单位会计工作的经历

本人也十分熟悉企业会计\*\*，金融企业会计\*\*，城市合作银行会计\*\*，物业管理企业会计\*\*，医院会计\*\*等，曾就职于xx集团xx公司(生产制造型企业，1000多名员工，总资产2亿元)，担任公司财务部财务主管一职，曾同时兼任7家子公司的财务主管，子公司中有机械制造企业、中外合资机械制造企业、商贸企业，根据公司实际情况，完善公司成本核算，加强公司本管理，建立存货购、销、存明细账，根据公司法规定对符条件的子公司进行清算。

>四、具有丰富的实务工作经验

精通业务，有解决实际工作中复杂的会计问题的能力，并参与本行业或单位管理决策，取得显著的成绩。在本人17年的工作经历中，从事了不同公司的工作，也因此取得了显著的成绩。

>五、有较强的会计理论水\*

本人对会计科目、核算项目、部门的设置，会计报表的格式等均按照新企业会计\*\*的.规定，并针对\*时会计核算和报表编制中发现的问题和不足进行了改进和完善。如设置“制造费用”明细科目，并按该科目的费用项目进行了明细核算、归集和分配，费用的具体开支情况现已一目了然;规范“应交税金”科目的核算，如对增值税明细项目的月末结转、个人所得税的科目\*\*、现金流量项目的规范化;对收\*\*分公司的管理费用由以前冲减管理费用改为冲减制造费用，这样使管理费用和销售毛利率的反映更为合理、恰当;在配合固定资产实物管理部门对固定资产进行全面清理的基础上，按照《固定资产分类与代码》对固定资产编制了固定资产卡片类别代码，并在此基础上，完成了新中大固定资产管理模块的初始化工作。××集团总公司要求全面正式运行新中大财务软件，而本集团公司财务部在3月份就完全甩掉金蝶财务系统，正式运行新中大，结束了长达半年之久的两套财务软件同时运行的局面。目前新中大软件已正式与矿部相链接，并运行良好。

>六、具备较强的培养会计专业技术人员和指导会计师工作的能力

20xx年xx月，参加全国会计专业技术资格考试，获高级会计师资格实务合格证书，5年以上集团公司会计师岗位工作经验。为明确财务部会计人员各岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，制定了会计人员岗位职责，同时要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出打算，并对自己的岗位写出每月工作规程备忘录。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算\*\*，促进了各岗位的交流、合作与团结。

>七、20xx年xx月，通过职称计机考试，熟练操作xx等财务管理软件

具有积极的工作态度及良好的专业素质和职业道德，以实施新中大软件为契机，规范各项财务基础工作。在手工条件下，会计人员每天从事着记账、算账、对账、出报表等简单重复繁杂的事务性工作，耗费了大量的时间与精力。会计电算化的有效开展，将在这方面给会计实务工作带来根本性的改善。对于编制会计报表、运用移动\*均法进行成本计算等非常复杂和时间性要求很高的会计核算工作,会计电算化系统毫不畏惧,它可以按照一定的程序,由计算机不厌其烦地计算,及时抽取数据,随时输出报表,复杂的会计核算工作不仅变得简单、迅速,而且\*\*提高了会计资料的准确性。实现会计电算化后,利用计算机可以采用手工条件下不愿采用甚至无法采用的复杂、精确的计算方法,从而使会计核算工作做得更细、更深,更好地发挥其参与管理的职能。

**制造总监日常工作总结3**

20xx年，整个工程技术部的运转是正常的，严格执行公司的管理\*\*。下面由我对工程技术部20xx年的工作情况作一个简单的总结。

一、20xx年完成的主要工作内容

(一)新项目开发

1.完成新项目x项，已确认量产x项，其中x个项目也在小批量试装。

2.从20xx年年初至今，现已完成模具x付，新项目模具x付，其中备模x付。工装夹具x多套。

3.和正在开发中如xx，xx指针，xx指针也正按进度进行等。

4.一些潜在的项目如xx、xx，xx、xx等。

(二)技术部交底工作

1.完成现有各类工装靠模的编码归类。

2.完成重点项目的技术资料的整理并及时签认报批，如xx批准，日精初物样件确认等。按照项目的进度，一些资料也在评审中。

3.完善各个新品的重点难点的实施合理性方案，如x指针模具加工，x指针结构更改，等。

4.按实际进度完成各个客户的样品交付，共送样x多种，确认样品x多种，其中x多种产品已批量生产。

5.编制和完善(装配、烫金、注塑、设备、检验)工艺指导书共完成工艺文件x份，\*\*\*修改x份，翻新x份，新项目x余份。

(三)技术更改和创新

1.优化了复杂的生产工艺，更改了指针\*衡片由多片更改为1片，如：“x指针，x里转针，x指针等”。

由以前的装配困难，现在更加简单。更改指针零件结构，“如x指针，x小针等”

2.改进了烫金工装：已有一台烫金机器已经试改成功，还有x台机器也正在增加。还改进了打胶\*\*装，明年还将陆续改进像热铆，飞边等一些工艺。

3.现场工艺文件更合理化的归档，还用使用塑封保存。

4.还更改了xK系列的大小指针，为指针自动装配，自动烫金设备，提高了生产效率，保证产品的质量。

5.今年又增加实验室和检测人员，并投入了设备。使用光谱仪分析，检测指针的均匀度数据，软件方面，本部首次运用lts灯光分析软件，为我们开发新品累计的经验。

6.我们还首次使用新材料，\*\*第一款免测压入力指针x，此指针已经申请了专利。

7.还有专业技术人员和工程师的加入，充实了工作力量，为我们以后的工作提供后备人才。

二、工作中的不足

1.技术面相对单一，我们需要加快提升自身综合水\*和实际操作能力，尤其在\*\*管理流程需加强学习，目前技术人员对公司\*\*(程序)的了解和执行程度距离公司的要求还有一定的差距，特别是新学员，更需要加强公司\*\*(程序)培训工作。

2.质量\*\*方法\*\*需改进。在去年的有些项目的质量过程\*\*方法还存在不足，管理思路不清晰，\*\*重点不突出。

3.与各个部门的协调工作及交待项目内容，需进一步加强。

4.对于一些日常需归档的资料存在拖延现象，个别内容填写不规范，如：尺寸图纸、ppap、工艺卡等。

三、未来的打算和要求

(一)增强责任心

工程技术部发扬每个技术员的吃苦耐劳精神，增强责任心。在工作之余加强学习，认真对待每一项工作，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。保证能够按时完成上级\*\*安排的每一项任务。“我们都是年轻的技术员，经验不足，所以对待工作毫不敢怠慢!”

(二)改进工作方式

1.工作方法：把工作中的得失和每次出现的问题记下来，以便吸取经验教训，遇到疑难问题要及时的检查并与其他部门沟通，耐心的听取他人提出的建议。在\*常的工作中，要多用公司的程序，步骤，以便为今后更好的服务于工作。

2.工作方式：在接到每一个项目前，我们先摆正自己的态度，树立工作目标，然后再投入到每一个工作环节上去，在每一个时间进度中要经常的提醒自己“这一阶段我是否已经完成?”

20xx年的工作给了我们很多的教训，20xx对工程技术部来说是关键的一年，技术难度更大，要求更高，开发周期更短。我部全体一定会以项目前期管理为重点，严把新项目的质量关，用我们最好的技术能力，全面推进各项工作，及时完成\*\*交给我们的工作任务，为20xx年全面完成\*\*外汽车仪表公司的目标而努力奋斗!

——总监工作总结菁选

总监工作总结

**制造总监日常工作总结4**

一年来，在公司\*\*英明的委托、信任和正确大力\*\*下、公司\*\*的帮助下和监理部人员的共同努力下，基本圆满的完成了相应的监理工作任务， 现将本年度的工作情况简要总结报告如下：

>一、 工程概况

xxxxxxx楼项目，总建筑面积为35570m2，，主体为框架结构，基础为桩基础.建筑物总高度为35m,工程设计等级为一级，建筑结构安全等级为二级，建筑物耐火等级为一级、地基基础设计等级为乙级，结构使用年限等级为三级、建筑抗震设防类别为丙类，场地类别为Ⅱ类。本工程自开工以来未发生质量安全事故。

>二、项目监理部工作总结

项目监理组结合本年度工程的实际情况对工程质量\*\*、进度\*\*、安全管理、\*\*协调方面进行以下总结。

依据监理合同规定的监理范围和\*\*目标，并结合考虑监理人员的年龄层次，专业水\*等条件，由总监带头，其他成员积极配合，共同开展榆林市档案馆工程的监理工作。

根据监理规划细则的要求，项目部在总监理工程师的主持下订立了监理例会\*\*，监理人员岗位责任制，旁站监理\*\*，文件归档管理\*\*，交\*\*\*\*，并将各项\*\*上墙公布，督促所有的成员努力工作，为公司尽职尽责。

>三、监理部的工作方法及原则

总监理工程师要求各专业监理工程师从工程建设项目实际出发，以贯彻落实有关\*\*，严格履行《建设工程委托监理合同》，认真执行有关标准和各项法规为原则。以工程建设质量高、投资合理、进度快并确保安全为\*\*目标。以“守法、诚信、公正、科学”为行业标准。以事前指导、事中检查、事后验收等工作方法全面开展监理工作。同时在工作中，各监理工程师严格行使《建设工程委托监理合同》中赋予监理工程师的\*\*，以精干的业务知识，实事求是的敬业精神，一丝不苟的科学态度和公正廉洁的工作作风，从严\*\*监理。在工作中不断加强监理内部管理，积极探索总结工作经验，使监理工作体现出他的科学性，公正性。

在业主的服务方面，监理部在不超出监理合同规定的监理范围内尽量的.满足业主提出的要求，努力做好业主的参谋和\*\*人。在对承包单位的管理方面，采取以“管”为主，“监、帮、促”相结合的原则开展工作，同时督促承包单位推行全面质量管理，促进工程建设监理水\*不断迈向新台阶。

>四、监理合同履行情况

1、安全及文明施工

督促施工企业认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，执行国家现行的安全生产法律、法规和建设行政主管部门关于安全生产的规章和标准。审核施工企业根据工程特点编制的施工\*\*设计，以及由针对性的安全技术措施；特别注意\*\*专业性较强的作业项目，施工企业编制的专项安全施工\*\*设计方案、措施。督促施工企业对工人进行安全生

产教育及分部分项工程的安全技术交底。检查督促施工企业现场的安全设施、防护用品和基础工程、模板工程、脚手架、垂直运输、起重吊装、机具设备、临时用电、临边洞口、高处作业、卫生急救等，检查其是否符合相应的安全技术规范和标准的规定，以及对安全设施和防护装置是否实行专业管理。督促检查施工企业建立安全专业检查、职工自检和安全日检\*\*，对违章作业的要责令停止作业，发现安全隐患应令其停工整理。检查建筑和临街建筑的施工，有无采用密目安全网或其他装置进行遮护。施工现场的道路应\*整畅通，并有交通指示标志，通行危险的地段应悬挂警戒标志，夜间设红灯警示。\*\*检查施工现场的消防工作、冬季防寒防冻，夏季防暑降温，文明施工，卫生防疫等工作。安全文明施工\*\*目标值：施工全过程无安全事故，创建文明工地。

2.工程质量的\*\*：

.本项目监理部对工程质量\*\*的原则：

①将质量\*\*贯穿于项目建设的全过程中，将质量第一的思想贯穿于项目建设全过程的每一环节。

②项目监理工程师坚持全过程质量\*\*的原则，不仅对产品质量进行检查，还对工作质量、工序质量、中间产品的质量进行检查；不仅对形成的产品质量验收进行\*\*，还对工程在施工前和施工过程中进行质量\*\*。

③对工程质量进行检查与验收时依据设计图纸、遵照现行的施工规范和质量评定标准，并以实测数据为准。

④在整个质量\*\*\*\*的过程中坚持以人为核心的质量\*\*。

⑤坚持“严格\*\*、积极参与、热情服务”的监理方法。

本项目监理部对工程质量\*\*的措施：

事先\*\*：

A：首先\*\*施工单位的技术资质（总包单位及分包单位的技术资质），以确保施工单位和队伍具有能完成本工程并确保其质量的技术能力和管理水\*。

B：施工开始在施工单位推行全面质量管理方法，协助施工单位建立和完善其质量保证体系、确定工程项目的质量目标、协助施工单位建立质量管理\*\*和技术管理\*\*、落实项目部管理人员的责任制。

C：开工前要求施工单位申报施工\*\*设计、专项施工方案、季节施工方案并填写《施工技术文件报审表》报监理审批，项目监理工程师主要审核施工方法和施工顺序是否科学合理、保证工程质量的技术措施是否得当。只有施工\*\*设计、专项施工方案、季节施工方案经监理批准后才能施工，否则不得施工，从而杜绝无指导、乱施工现象。

D: 检查、复核施工现场的测量标志、建筑物的定位轴线以及高程水准点。要求施工现场使用的测量工具必须经过法定检测部门检测，并有检测报告，现场设专职测量员并持证上岗。

E：对工程质量有重大影响的施工机械、设备（如：塔吊、磅秤、卷扬机、砼泵等）\*\*施工单位提供的技术性能报告，凡不符合质量要求的不能使用。保证进场的机械设备能正常运行，从而从施工机械上保证工程的正常施工，进而保证工程施工质量。

F： 对工程所需的原材料、半成品的质量进行检查与\*\*。材料产品质量的优劣是保证工程质量的基础。凡进场的材料均应有产品合格证或技术说明书；同时还应按有关规定进行复试及见证取样；没有产品合格证及复试不合格的材料不得在工程中使用。

事中\*\*：

A： 协助施工单位完善工序\*\*，把影响工序质量的因素都纳入管理状态。如砼施工过程中进行坍落度测定，冬季施工时对进场的商品混凝土检查质量证明文件（主要是运输单上混凝土的标号、坍落度）、砼出机温度、砼入模温度进行测定，确定质量\*\*点。

B： 监理工程师每天到施工现场，有目的的进行巡视和旁站，发现问题及时通知（口头）施工单位更改，如下次巡视发现仍然没有改正时，将下发《监理通知》要求施工单位将改正结果书面回复，并由监理人员进行复查确认。对关键部位进行旁站监理进行旁站监理首先书写旁站方案并明确旁站的部位和程序。

C： 坚持贯彻“三检制”，施工单位在自检、互检、专业检查合格的基础上报监理部，若内容不合格，通知施工单位整改，并跟踪复查，合格后可以进行下道工序。

D：坚持监理例会\*\*：每月定期由项目总监理工程师主持工地监理例会。就工程质量、进度、材料、劳动力、设备、施工方法等提出问题研究解决，并提出措施落实到人、提出时限，通过这一有效的\*\*，对工程质量起到全面\*\*的作用。

**制造总监日常工作总结5**

正是荆条开花的季节，我们结束了上半年的工作，这半年我们遇到了很多新问题，正是由于这些问题的出现，促使公司不断的改进，对各部门管理工作都提出了更高的要求。这半年来，财务部在公司\*\*的\*\*和帮助下，在其他部门的有效配合下，以企业效益为中心，围绕部门年度工作目标和重要任务，全体财务人员共同努力，力求做到及时准确完成核算工作，为公司经营发展做好\*\*服务;真实反映公司财务状况、经营成果，为\*\*经营决策提供依据。

现就上半年度实际工作总结汇报如下：

第一，财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的\*\*下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天离不开资金的收付与财务报账、记账工作。这是财务部最\*常最繁重的工作，半年来我们及时为各项内外经济活动提供了应有的\*\*。基本上满足了各部门对我部门的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在春节期间，资金流量巨大而且繁琐，我部门本着认真、仔细、严谨的工作作风，各项自己收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

第二，认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计\*\*和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

第三，防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系;定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报。

第四，积极做好汇算清缴工作

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

第五，认真做好常规性财务工作

对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始\*\*的`取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理\*\*执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

第六，不断学习，以此提高部门员工的业务技能水\*和法律意识

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强\*\*解决问题的能力。

**制造总监日常工作总结6**

在繁忙的日常工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的日常工作历程，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，\*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主管，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：\*\*管理和目标管理。

\*\*管理顾名思义就是按照严格的\*\*执行管理来约束员工日常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\*\*和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按\*\*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，也就是我们必需要完成的。

\*\*与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了，日常工作重点大致分为五个部分：

◆ 终端促销管理体系;

◆ 员工的招聘与培训;

◆ 员工的出勤与考勤;

◆ 员工的日常管理;

◆ 激励员工，达成目标。

在这里日常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

在日常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。经常有人会这样说——“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，积极地日常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\*\*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\*\*，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。” 在日常工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在日常工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。

谢谢大家。

**制造总监日常工作总结7**

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、\*\*思想，端正态度

1、关于态度

在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。）

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。（在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去？想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。）

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有\*\*管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要\*\*、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么？如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍？大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“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？

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并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。

2、关于目标

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：

一是要将个人目标与公司目标\*\*起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机\*\*，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下\*\*起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

**制造总监日常工作总结8**

本年度我分管资产财务部，自己尽职尽责\*\*资产财务部全体人员一起努力工作，与其他部门相互配合顺利地完成了公司财务的主要工作，现总结如下。

>一、加强\*\*理论学习、提高思想觉悟

工作上服从\*\*安排，重视\*\*理论学习和业务培训。全面贯彻科学的发展观，切实领会其科学内涵，积极运用其中的立场、观点和方法分析和解决工作中出现的实际问题，不断改进自身的世界观、价值观和人生观。积极参加公司\*\*的“打造高绩效团队”和“赢在执行力”的培训，并在工作中努力实践，指导自己的言行，不断地锻炼和磨练自己。

>二、严格要求自己，落实廉洁自律

我始终把廉洁自律教育、遵纪守法教育放在首位，做到自警、自省、自立，坚持从小事做起，从自己做起，防微杜渐，时刻提醒自己，从严要求自己，在工作中坚持原则、廉洁奉公，提高拒腐防变能力，与时俱进地推进\*\*\*\*。

>三、建立健全\*\*，有效\*\*风险

建立健全公司及\*\*子公司的财务管理\*\*、企业财务标准、内部\*\*\*\*，严格执行\*\*，参与企业经营管理、制止铺张浪费、防范企业财务风险、揭露和抵制不正之风、保护公司合法权益。

>四、加强财务人员管理，提高办事效率

按照公司加强财务管理的要求，对财务人员加强职业操守和业务知识的培训，以提高工作能力和业务水\*。针对财务工作中发现的问题，不断\*\*学习讨论，找到解决问题的办法。财务工作是具体的、繁琐的，对财务人员都要求有良好的职业道德，严格按照《会计法》及相关财经纪律及公司相关财务管理\*\*\*\*处理会计事务。

对于财务工作要强化保密意识，加强廉洁自律，对工作坚持原则，但要注意服务态度及方式方法。现在财务部的\'人员均能做到加强服务，提高效率，在工程进度款的拨付过程中及日常业务核算，始终坚持耐心细致、一丝不苟，在款项未到时做好解释疏导工作。财务部的团队氛围较好，工作积极主动，饱含激情，任劳任怨，兢兢业业。

面对公司不断发展的需要，作为财务总监更要从规范运作，加强财务管理等方面，逐步把资产财务部打造成为学习型、服务型、创新型的团队，为公司新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

**制造总监日常工作总结9**

尊敬的\*\*：

感谢您的信任，我自从来公司后从一名基层员工到现在的技术总监，离不开公司\*\*对我的信任和员工朋友对我的帮助，在此我非常感谢。对于工作，我知道还有很多不足，但我始终坚信通过努力，我能和公司一起成长，为公司担负更大的责任，以报答\*\*的知遇之恩，为公司创造更大的利润，体现我的`价值。

作为服务行业，我深知服务和技能是我们公司的两个根本，一方面在技能方面我要不断完善自己，另外我作为管理者不断的要求自己进步，提升管理能力，按照公司整体的部署和经营的要求去努力。目前我存在的主要问题有：

1、管理能力、工作效率尚待提高，要进一步完成管理工作的方方面面，一，对老板负责；二，对客人负责；三，对员工负责，目前我的能力还不够，但目标和努力方向是明确的，三方面的\*\*\*\*是我们公司发展壮大的基础，我希望和大家一起努力，去完成任务。

2、\*\*部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从\*\*学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个\*\*从心里重视技术。

热爱公司，我认为直接体现到敢于奋斗、全力以赴，我们要知道感恩，要知道和公司共进退，知道未来在哪里，我们该怎么做，奋斗是责任，更是思考和行动，更是最后的经济效益，这是最近我一直在考虑的问题，也将是我一直的职业底线。同时，我也必须把“同呼吸共命运”灌输到每个员工心中，热爱公司，大家才能认真工作，共同进步。

敬天爱人，就我看来就是爱岗敬业，顺势而为，在这个岗位上就要遵天命尽人事，是缘分让我们相聚，我们是一家人，不分彼此。爱人就是爱同事、爱客户，感谢他们给我们的一切，怀着感恩的心，就会更加努力。

以上是我的一点不成熟的想法，请\*\*海涵，我会继续努力的！

**制造总监日常工作总结10**

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企事业的兴衰直接关系到个人的\*\*，作为技术管理部门，为实现共同的目标我们要添砖加瓦，要有艰苦创业精神、\*\*创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中去，来年工作作为技术部的主要责任\*\*，对于“如何提高自我，服务于本单位”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将工作放在加强技术管理与技术分析这二块，下面就今年工作情况做个年终总结：

一、完善单位内部管理\*\*，责任明确分工，加强责任考核

内部管理\*\*通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使管理\*\*更趋于完善，技术部门将结合单位整体管理的要求，与\*\*\*\*进行修正。

部门责任人之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，\*\*落实强化到位，同事之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明。

二、针对业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查\*\*力度

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，技术部门的力量相对比较薄弱，我们将根据各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的\*\*，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水\*都要有质的提高，特别是各人员的计算机操作水\*还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水\*，总结之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核\*\*力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥技术职能部部门的作用

作为技术部的责任\*\*，既是一名技术工作人员，也是技术管理\*\*的\*\*者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进。

四、加大各项费用\*\*力度，充分发挥技术的核算与\*\*职能

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的\*\*，行使技术\*\*职能，审核\*\*好各项开支，在技术核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

五、搞好技术分析，为\*\*提供有效的参考依据

我知道合理高效的技术分析思路与方法，是企业管理和决策水\*提高的\'重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向老技术学习、向书本学习，量化分析具体的技术数据，并结合总体战略，为决策者和管理者提供有力的技术信息\*\*。

以上工作是我技术部门今年的工作总结以及对来年工作的计划，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，技术战线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本\*\*上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任\*\*会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水\*，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。

**制造总监日常工作总结11**

通过几年的发展，已初步将我矿打造成了地方企业的领军企业，成为集团的人才、科技输出基地，为集团的后继发展提供了强劲的活力，为企业的发展提供了有力基础。现将本人一年以来的科技工作总结汇报如下：

>一、立足矿井发展，引进高新技术

近年以来为进一步提高矿井机械化程度，实现减人增效的目的，我矿逐步引进并加以创造性的改造了矿井的运输系统、工作面支架、机械化掘进等技术设备。

1、购进悬移支架，实现移架自动化。

我矿工作面主要以炮采为主，使用金属单体支柱配合铰接顶梁进行支护，使用该方法需要消耗大量的笆片、背板、扎绳等材料，且工作面在顶板较差时，还需要大量的木方进行接顶，每班次均需要进行移溜打柱等工作量，工人的劳动强度较大。在引进悬移支架后，一方面减少了材料消耗，该支架采用整体悬移顶盖式支撑，除对局部漏顶外可以不进行支护外，还可以减少炮后过顶的工作，利用翻转梁即可以对暴露的煤顶进行支护；另一方面，工作面可以实现不间断生产，当悬移支架推到位后，整个回采工序完成了一个循环，除了设备检修的时间外，工作面可以实现不间断循环作业。

2、启用综掘机，实现机械化掘进。

为了提高本矿的单进水平，减缓矿井的接续压力，实现煤巷掘进机械化，我主持重新启用了综掘机来投入到我矿的新区生产中来，对列为我矿的接续重点的xx采区的七煤、十煤的准备巷道进行掘进，配合锚梁网支护技术，在断面达10m2以上的巷道掘进中，达到了较好水平，为我矿的生产接续提供了良好的基础。

3、工作面回采充填，倡导绿色开采。

我国工作面常用的是直接跨落法管理顶板，虽然对工作面的压力管理、瓦斯管理等方面有着一定的优势，但是地表塌陷情况也很严重，导致大面积的良田失去耕种价值，以下村庄下的煤炭资源不能够有效回采，造成资源的极大浪费。我矿与xx学院合作在xx地区率先引进了超高水充填这一项目，通过此途径可有效解决村庄下煤炭资源的回收问题，一方面减少了地表塌陷治理和土地征用，另一方面对工作面的顶板管理和瓦斯治理也得到较大的改善。

4、提高开采上限，释放压迫资源。

我矿的煤炭资源分布广，可采储量高，但是由于煤炭生产许可证的许采范围为xx水平，按划定的许可范围开采，对国家的煤炭资源是极大的浪费，对矿井的生产接续也有很大影响，为此，我矿与xx学院展开合作，对xx水平的煤炭资源可采情况进行充分的论证与研讨，并采用井上和井下钻探的途径进行物理论证，目前经省相关部门和专家认定，已将xx水平以下的资源合法化，此举为矿井释放了煤炭储量万吨，创造直接效益万元。

5、推广科技应用，打造数字化矿井。

随着煤矿技术的进一步发展，为了进一步提高对矿井重要场所、重点环节的有效监控，确保矿井在有效监控下安全生产，在我的提议与推动下，我矿建立了井下千兆工业环网，并先后投入了xx多万元增加或完善升级了井下人员定位系统、视频监控系统、瓦斯监测系统、煤炭计量系统、通讯调度系统、OA办公系统、集成生产调度网，实现了井上无纸化办公，井下全方位覆盖的全面畅通的数字化平台，并与集团机房相连，可实现实时无缝访问，让集团领导即时了解矿井的安全生产情况。

6、使用无极绳绞车，实现一岗化运作。

随着采区的延伸，巷道的增加，工作面的运输环节逐渐增多，不仅占用劳动力也浪费了运料的周转时间，根据工作面的运料困难情况，我及时安排技术人员调研引进了无极绳绞车这一新型设备，实现了多条上下山一机化运作，且无需要摘挂钩人员，实现了工作面的运料快捷化，减少了工作面的运料影响时间，极大的提升了工作效率。

7、推动小改小革，实现减人提效。

为进一步挖掘矿井的潜力，实现矿井的节能减耗，实现长治久安，我带领和鼓励各专业技术人员发挥自己的聪明才智，将影响矿井安全生产的环节根据本矿的实际情况进行改造，并取得了良好的经济效益。

1）、井口罐笼改造，实现机械化

我矿的混合井口原使用人工推车，效率低下且人员疲劳时容易出现意外，在我的带领下，将人工推车改为机械推车，并对罐笼的阻车器、安全门等进行升级改造，实现了机械化作业，作业人员由原来的六人/班现在只需四人就可以完成全部工作，并且不需要人工推车，极大的降低了劳动强度和生产成本。

2）、气动缸的推广使用

气动缸由于体积小、功率高、维护量小、使用方便灵活等特点，在我矿的多个场合有所应用，如气动联锁安全门、气动煤仓放煤嘴、气动道岔、气动分煤器等，很大程度上减轻了职工的劳动强度，在一定程度上避免了人工操作，消除了人工操作的隐患。

3）、斜巷助行器设计安装

由于矿井的斜巷较多，职工在上下班时需要消耗较大的体力，为此我组织技术人员进行攻坚克难，采用了无极绳绞车牵引钢丝绳循环运转，人手握卡绳棒卡住钢丝绳带动行人上坡，减轻职工上坡的体力消耗，并在落差超过50米的行人斜巷进行了推广安装，得到了职工的一致好评。

4）、矿压在线监测的引进

由于矿井各地点的矿山压力不一，特别是xx处，由于顶板悬顶面积较大，应力集中，顶板易碎，往往是顶板事故的多发地点，为杜绝顶板事故的发生，我矿引进了顶板在线监测系统，并对进行充填开采的回采区域进行充填效果验证，收到了较好的效果。

>二、发展人才战略，提供强劲保障

我不仅在技术引进、改造与发展上进行改进，并且在人才培养上也下足功夫，一年以来，共送培xx学院多批有志青年进行深造学习，同时出台优惠政策鼓励在职的青年干工利用班外时间进行函授进修学习，本着以矿井的战略目标为指引，以人为本的发展理念，着力培养有理想、能吃苦、善奉献的有志青年加入到矿井的安全生产建设中来，有力的提升矿井整体形象，使我矿的质量标准化水平及安全生产秩序上了一个新台阶。

同时出台优惠政策推动职工的技术比武工作，对广大职工的学习热情予以丰富的物资奖励，邀请xx市技术学院参与对涉及全矿的所有部门的各个行业进行全方位的考评，并对其中的优秀者进行嘉奖、提拔和重用，在矿区内形成比学赶超的学习热潮，给矿井的长远发展提供了有力的保障。

通过人才培养，提升企业的核心竞争力；通过理念转换，增强矿井的本质安全度；通过措施激励，提高青工的学习热情。在科学技术是第一生产力的今天，只有紧紧把握科技发展这一重要前提，才能实现矿井的长治久安，才能保持企业的活跃生命力。

**制造总监日常工作总结12**

  一年来，我公司生产部门基于行业的特殊性，将安全生产纳入日常管理工作，能经常对各岗位员工进行安全知识教育，培训操作人员正确操作生产设备，及时处理问题。然而，10月29日，由冲压车间工作人员杜造成的恶性人身伤害事故仍在发生。对于此类事件，生产部门对所有操作人员进行了更加频繁的安全警示教育。对一些可能造成人身伤害或设备模具损坏的人和事给予了严重的处罚和批评警告。

  生产部虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但仍然存在很多问题，主要表现在以下五个方面：

  （一）生产现场管理

  各岗位生产现场管理比较混乱，主要是生产过程中各种辅助产品摆放不整齐，成品、二等品管理不固定。还有环境、设备、人员卫生差，操作人员场地清理意识淡薄，甚至每条线路加长，材料换规格。

  （二）人事管理

  由于生产部门员工多为外来务工人员，普遍文化素质较低，工作态度自由散漫，生产管理人员具体管理不严，导致员工责任心、团队意识和对管理的服从性较弱，缺乏质量观念和成本观念，无法爱护公司财产，节约各种精力。在这个和各方面培训计划，对操作工的人员流失率、生产效率，协同品质部对生产过程、客户反馈的不良信息作详细的分析，对出现问题的职工进行有针对性的培训教育，继而进行系列的检查督促，建立健全相应的规章制度及奖罚措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

  （三）生产现场的设备维护

  在过去的一年内，各线的原材料损耗大，具体原因有2点：

  1、过半数以上的材料损耗是由于现场的设备性能不稳定，当设备出现故障不能及时得到很好的维修及保养；

  2、现场管理人员管理松懈和员工缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。

  面对即将到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服存在不足之处，重点放在提高产品质量，控制生产成本，减少材料浪费，并抓好安全生产，为公司的发展尽我们的努力！

  本人现任XX公司副经理，焊工技师，主抓生产以及现场管理工作。现将我20xx年上半度工作情况做简要总结：

**制造总监日常工作总结13**

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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。在明年的销售经理工作中建立一个XX，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

完善销售\*\*，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理\*\*的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

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，在销售经理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。

在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

销售目标，今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

**制造总监日常工作总结14**

营销策划公司要注意一个中心，两个基本点。一个中心就是企业利润，两个基本点就是靠人才，靠管理\*\*。围绕一个中心就是做什么事情要出效益，做什么要有利于公司发展，如果就知道扣小钱，公司迟早要关门。

下面具体谈谈人才。公司发展靠人才，只有不断吸纳新的人才，公司才能发展。在吸纳人才的同时，对于人才要挽留，公司要保证一定的稳定性(做了这么长时间的策划才明白经验的重要性，可惜大多数营销企划公司靠一帮新人在摸索，层次怎么能提高。

吸纳人才要靠眼光，也要靠管理\*\*。建立人才档案库是必要的，挑选人才要避免人情，挑选者本身就要有水\*。给人才一个施展自我的空间，让他们走出去，避免夜郎自大;同时，给人才一个自我学习的天地，公司里的各类书籍一定要多，说实话，好的书本是公司水\*提高的砝码。自己没水\*，照着人家的抄，你水\*还能不高吗?

有的老总整天给你找小事做，就怕你拿工资的时候没事情做，白拿她钱，这种吝啬心理居然也能存在21世纪市场经济中。给的钱一点点，还把你当油榨，走是迟早的事。

管理\*\*靠体制，个人认为人事兼财务——拓展部——策划部——\*面设计部——销售部是最好的，给高工资用高素质人才。拓展部最好要房地产相关专业的，销售最好要市场营销专业的。

开发商从初期开发花重金请项目定位，如果是一个外行的人来做，即使把周边所有的数据拿来了，那定位还是不会准确，或者是表达不准确。规划、户型、外立面、建筑基本知识不懂，那还给项目定什么位?策划不一定文笔好，当然要有一定的文笔基础，关键是那种\*面把握和策划思路，文笔好并没什么用处的，优美的文字用处不大，随处也可以抄到。\*面这行很靠天赋，会使用软件但不懂\*面设计的人我见多了。

另外，管理要科学，有的公司给人感觉管理很严，每天把你从被窝里赶起，比一般公司提前上班。但\*\*班后就没人管了，由于疲劳运作，工作热情也不高，实在得不偿失。上班走出去觉没有过问，除了老板这个监工之外，没谁可怕，这样的低级管理可见一斑。其实只需要一个黑板，人员出去做什么写在上面，这样就基本杜绝管理松懈问题。

其实营销策划公司还有一条生命线，那就是项目。现在社会文明程度不高，不是做得好市场就一定认可的，所以暗箱操作也事关重要，这里就不谈了。

**制造总监日常工作总结15**

  1、认真执行劳动保护和安全生产方针、政策、法令、规章制度以及本公司的指示、通知、决定、对其氧化车间范围的“三产”（安全生产、文明生产、有效生产）工作负责。

  2、认真做到计划、布置、检查、评比、总结、评比生产工作的同时，计划、布置、检查、评比、总结、评比安全工作。

  3、按时提出车间，班组安全措施项目，经上级批准后，负责对措施项目的实施；在工作中制订作业和工艺规程，做到符合劳动安全卫生要求。

  4、积极认真工作。按时完成和超额完成厂部下达的生产任务，并保质保量。

  5、制订和修订本车间、班组的安全技术操作细则，经安全科审核，提出意见，公司管理委员会批准后，负责贯彻执行。

  6、定时或不定期检查生产现场的建筑物，机器设备、安全设备、原材料、成品、工作地点和生活用房等有关安全卫生发现问题及时分析解决。或向上级反映。请求帮助解决。

  7、经常向职工进行安全生产知识、安全技术规程和劳动纪律的教育，提高职工安全生产的思想认识和专业知识水平，同时对新调入车间、班组的职工进行现场安全教育，对特种作业人员要按规定进行培训，坚持有证操作的规定。

  8、对本车间或班组的伤亡事故报告、统计、调查的及时性和正确性负责。并分析事故原因，故育职工、吸取教训，拟订整改措施，督促检查有关方面贯彻执行。

**制造总监日常工作总结16**

大家上午好！

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20xx年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1。 依据公司管理\*\*，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。

2。 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3。 主持制定销售策略及\*\*，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4。 主持制定完善的销售管理\*\*，严格奖惩措施。

5。 评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6。 货款回收管理。

7。 促销计划执行管理。

8。 审定并组建销售分部。

9。 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10。制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11。对部门工作过程、效率及业绩进行\*\*、服务、\*\*、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员\*\*动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其\*\*售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售\*\*和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互\*\*，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本 。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我\*\*公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力\*\*下，营销模式尝试\*\*，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项\*\*和规章\*\*能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理\*\*，是检验销售人员\*时工作的天\*，是衡量销售人员\*时工作的标准。在这个基础上，

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到 “事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

\*\*是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1。无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理\*\*和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、\*\*的执行和结果打折扣。

2。无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管\*\*的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3。无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4。无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开

发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1。重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2。坚定不移的用我们自己的方式来做市场

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3。原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率;降低货款风险;希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的\*\*

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的\*\*，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户的意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售\*\*到地区经理到销售经理，连带罚款。

七、总结

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

——营销总监工作总结菁选

营销总监工作总结4篇

**制造总监日常工作总结17**

>一、20xx年度工作完成情况

转瞬间我已经来公司近半年的时间，作为一名新员工，我积极配合公司的安排，在部门\*\*及各位同事的帮助下我顺利的完成了本年度的工作，回顾近半年来的工作，即有收货也有不足，现对自已半年来的工作进行总结。

1、日常我主要负责的主要工作内容有：

进行主要功能的功能测试、界面测试、兼容性测试及性能测试；设计与编写测试用例；按照测试用例执行测试打算；及时与开发沟通测试过程中遇到的问题，并提供建议；对业务功能流程提出修改建议，绘制关键业务流程；

2、完成所需知识积累，学习所需知识、工具以及技能。在工作中学习了\*\*\*网贷流程规范。

>二、20xx年度工作中存在的问题与不足

尽管经过一些努力，我的技术水\*还需进一步提高。在以后的工作中，我将不断提高自己的技术水\*，使自己的工作达到一个更高的层次，使我的工作能够更加完善。

今后我会加强其它相关专业知识的学习。社会的进步与企业的发展对员工的综合素质提出了越来越高的要求，要求员工一专多能，只有这样才能进一步提高企业的效率，增强企业的竞争力，才能增强员工在这个社会中的竞争力。所以，在加强本专业业务能力的同时，要不断的学习，扩展知识面，为企业的发展和自身的发展打下良好的基础。

>三、分析与思考沟通是非常重要的

由于需求文档不是很完善，初接触公司网站时，对于网站的某些功能的细节不是很清楚，提出的一些BUG，有可能是数据问题，有可能是操作不当而引起，也有可能是该功能的设计就是如此。因此，当我们有疑问时，要做的第一件事不是立刻给程序员提bug，而是进行确认，确认这是否是一个BUG，确认这个BUG能否重现。

总之，在沟通后，问题得到了更好的解决。自己解决问题的能力由于开发的工作量巨大，不能依靠程序员解答说有的疑惑，所以要通过查阅资料或者从网上找寻答案，在软件测试工作中，它帮我解决了很多疑难问题，解答了很多令我迷惑的地方。也是我帮助测试同行解决问题\*\*之一。对软件测试工作有了新的认识在测试工作中，仅对测试的工具和测试方法熟悉只是测试工作的基础，需要深入了解业务以及软件需求的趋势，才能更好的做好测试工作。对于性能测试更需要在这个基础上对计算机原理、网路、行业有全面的了解和经验，才能对测试的数据做出精准、详细的分析。

>四、20xx年度工作思路与打算

在接下来的.20xx年我希望通过自己的努力，让我们的网站更加完美，提高自己的软件测试技能，更多的关注软件产品的开发过程，提高工作效率，提高公司网站用户满意度。

具体来说20xx年工作打算有：努力提高自身测试水\*，努力学习\*\*\*金融知识以及业务流程，学会需求分析，掌握需求分析在测试中的作用，参与更多网站的测试工作。

企业的发展与成功，不仅是一个公司的成功，更是我们每一个员工的成功，只有企业更好的发展，才能尽情发挥个人的才华，实现个人与企业的共同发展！

**制造总监日常工作总结18**

时光荏苒，忙碌而又硕果累累的年就要过去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。年在公司\*\*正确科学的\*\*下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。按照科学人才观的要求，抓好专业技术人才队伍建设，并取得了一定的成绩。同时工作中也存在一定的.不足，现将本年工作做如下总结：

>一、正在建设起一支强有力的专业技术队伍

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司\*\*的强大\*\*下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司\*\*的\*\*下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年中取得专业技术的飞速提高。

>二、完成了公司下达的各项工作任务

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司\*\*的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司\*\*的正确指导，大力\*\*，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

>三、快速安全地完成了产品转型

新公司在x月份成立，技术部门纳入正规在x月末，正式开始产品转型是从x月份开始，在短短的几个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代xx，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。按目前进度计算如果是常规一代、二代xx，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代xx已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代xx也进入了试制阶段，相信在公司\*\*的英明\*\*和公司各部门精诚合作下，三代xx也会在年底正式批量生产。然而，市场在不断的变化，xx新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面，在新的一年中，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，\*\*领头企业的技术标准。

>四、革新了工艺

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的\*\*创造了条件。

由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的\*\*，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的xx生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的xx旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年中，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！

**制造总监日常工作总结19**

我把财务总监分成三种：

第一种：账房先生式的财务总监，其工作范围有编制报表；制定\*\*；会计核算；资产管理；税务处理；内部\*\*。

第二种：总会计师式的财务总监，其职责除了上面的内容外，还包括全面预算；融资活动；资金管理；产品定价；成本\*\*。

第三种：超级（真正的）财务总监：除了上面的工作范围外还有财务战略；资本运营；绩效考核；企业及财务风险管理和\*\*；企业价值。

除了没有自己做过老板，工、农、商、学全干过了，当农民是上山下乡，兵虽然没当过，在农村还当了几天的民兵算是扛了枪；当工人是为了找份稳定的工作；上学则是想有个国家正式\*\*身份；真正从事商业则是在抛弃稳定的工作之后下海，最初下海也是为了混口更好的饭吃而已、没有其他想法。93年到深圳之前自己也不知道有几斤几两本事，虽然也在大型国企（几万人）干了十来年会计和审计，也混了副科级，工作颇得处长和局里的总会计师看重，也有过做处长和总会计师的想法，可也只能自己慢慢的熬而已，那时是评资历和那种关系（大家都明白）吃饭的年代，也不知要混到哪年哪月才行。但这段时间我没事就看书，而且涉及得比较广泛，会计审计、经济法律知识等等，知识的积累对我以后的机会和财务总监生涯是至关重要的，也使我养成了不断的学习好习惯，如果你想做财务总监，不断学习是必不可少的，特别是在\*，变化日新月异。

我这个人性格当初比较内向，所以比较适合干财务工作，自己也喜欢。我觉得做你自己喜欢做的工作就会全身心的投入，你就会发展得很好，就会有前途。

我做财务总监是在我下海十个月以后。刚开始是应聘到一家\*\*上市公司做股东\*\*（相当于作审计工作，主要是对所投资\*\*的企业进行审计，我负责其中三个省的九家企业），当时大部分企业当时还没有投产，主要是筹建和公司规范化的运作，由于我对这些很熟，加之我\*时对\*\*的经济法律及会计审计了解得比较多，对于不熟悉\*\*事务港方来说，很需要我这种人，所以，这一时期差不多公司规范性文件都是我起草的，同时还对我所负责的几个企业上报的财务报表提出审计意见。在深圳呆了差不多有三个月后，就出差去跑了一趟，深入了解各个企业的情况。回深圳后我根据当时各个企业不能\*\*协调关系、重复浪费资源的问题，提出组建区域性企业集团的想法得到\*\*总部的首肯，于是我就被派到组建\*\*\*，集团成立后我就被正式任命为财务总监之职。该集团除总部外，\*\*六个生产性企业，算是正式开始了我的财务总监生涯，那是九三年底我刚刚下海十个月，这个时候，我才发现我真的还不错（还有那么几斤几两），过去十几年的会计和审计工作经验对我来说是无比宝贵的，认识到自己的价值，增加自己的自信心，你就能做好财务总监。抓住机会首要的就是你的信心和能力。

做财务的门栏比较低，这也是会计人员比较泛滥的原因之一，但做一个好的财务人员却实实在在不容易，做一个合格的财务总监更不容易；如果你所在的企业只把你当账房先生（当然如果你连一个账房先生都做不好，你就不用去做财务总监了，那是基础，改行吧！），而你又不能凭你的能力改变这种状况，让老板欣赏你的才能，履行一个财务总监应有的职权，即便你是有财务总监的头衔，你也永远做不了一个真正的财务总监。我很欣赏\*\*\*对做财务负责人的看法，除了老板，很多公司的第二号人物就是财务总裁（总监），他的地位是仅次于老板的，而且他对老板或CEO有制肘的作用，甚至常对老板或CEO说：NO！（当然你得注意方法）。其实，这对防范企业在经营过程中的风险极为重要，如果你是老板或CEO，你得财务总监总是和你的意见一致或附和你的意见、那你的财务负责人是不合格的财务总监。真正的财务负责人永远是一个头脑冷静、对数字高度\*\*、正直和谦逊、总是在主动的忘我工作、不断在想着如果企业明天出问题应该怎么办或现在需要作那些准备工作的人。你是吗？

我在\*\*企业做了几年，受益匪浅，向\*\*同事学了不少的东西，特别是对工作态度的认真仔细和扎扎实实，和在商业谈判过程中所表现出来的技巧，才理解什么是市场经济。不过，说实话，\*\*\*在金融、贸易、证券等服务行业和地产等方面表现得很出色，但是在工业企业管理方面就不那么在行了。以致后来我在第二家公司时，常和公司的战略投资者（在\*\*资产也是排前五位的很大的公司）说这样的话。他们很同意我这种观点。

我被朋友拉到第二家企业的时候，刚开始也只是老板的一块牌子，对外被介绍为：我的财务总监，在\*\*上市公司任过高级财务职务，注册会计师。其实\*\*是董事长助理（其实这很自然，财务是一个\*\*的部门，财务总监是一个\*\*的职务，得到信任总是有个过程的），实际上是不履行任何职能的财务总监。如果这个时候，你仅仅从一般的财务基础入手，那么，

你很难树立起自己的形象，怎么办？那你需要解决或则提出本企业其它所有人解决或者提出不了的问题，而且这不仅限于财务方面。你记住，公司的所有成果最后都在财务上反映出来，这种成果既包括好的更包括不足的方面，你得优势也在这里，就看你是否有本事发现并提出解决这些不足的有效方法和途径，同时它还是你的老板关心的并得到你的老板认可才行，最后还要得到你的同事的认可。很难！我在这家公司的方法是：从公司战略高度提出公司今后的发展方向及财务战略、财务计划和预算等具体的意见和建议（注意：不同的公司有不同的方法）。到这家公司又是十个月后我被正式任命为副总经理兼财务总监，一年半以后为董事副总经理，两年后老板就全权的把集团日常业务交给我负责，任常务副总经理，老板是董事长兼总经理、他只管\*\*上市公司和集团投资业务的决策了。

积十年之经验，我觉得做一个真正的财务总监，你必须具备：

1、财务总监基础就必须天天和各种数字（包括财务和非财务数字）打交道，你如果喜欢和数字打交道的话（但是你要记住，你的工作是和数字打交道，但不只和数字打交道，更不是指和财务数据打交道，只是和数字打交道是财务总监的工作基础而已），又有相当丰富的财务会计知识，长期

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