# 总经理个人年终工作总结报告

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-10-16

*总经理个人年终工作总结报告（精选12篇）总经理个人年终工作总结报告 篇1 20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的...*

总经理个人年终工作总结报告（精选12篇）

总经理个人年终工作总结报告 篇1

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓 志当存高远，真诚写春秋 ，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产;在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

总经理个人年终工作总结报告 篇2

忙忙碌碌一整年，终于可以和大家回顾一年来的所做、所思、所想，分享喜和乐，忧与痛，丰收时的欢笑;\_年我们工作、生活的很平凡，却不平静;经受了市场竞争环境的考验，也经历了固守与创新的抉择，但所有的一切都是一种历练，让我们倍加珍惜今天所拥有的，更主要的是学会了坚强;坚强让我们携手前行，并以森鹏人顽强的毅力和团结拼博，永不服输的精神，完成了各项工作任务。

今天，听了各位的述职，看到全体员工经历风雨后依然斗志昂扬，心情无比激动。昨日的点点滴滴浮现在脑海，你们的业绩，你们的付出，铭记在森鹏公司的功劳簿上，印在我的心里;每一位员工，都是森鹏公司的功臣，我为你们自豪和骄傲。

\_年完成了年初预订的市场目标

今天在这里总结，是为了明天轻装前行。\_年已然成为历史，那么在过去的一年里，我们有没有遗憾，我们的回答是“有”。我们与沈阳的众友、长春的禾丰、大成、方圆相比之下，我们有差距。服务、经营管理、产品，包括精神层面的东西有待于提高和改进，这就给\_年工作提出了高标准，针对公司的实际情况，我对\_年工作做出纲领性的规划，对几大项工作提出指导性见意。总的原则：管理有序，安全运行，健康发展

一、坚守我们的理想，打造适应市场所需要的产品。

饲料行业，就像风中的芦苇，只能依靠遇强风而不倒的韧性，顽强生长。实际上，没有人不想在稳定的空间中成长，但外部环境波涛暗涌，商业环境、政策环境、技术环境都在巨变，战场上输了还有投降的机会，举起白旗，让对方涂上他们喜欢的颜色，兴许还能挽回一条性命，但商战没有退出机制，没有回头路。生意的确越来越难做，饲料行业竞争已白热化，显然，这样的环境要生存，就必须激发我们更强的战斗力，坚守我们创业的理想，创造饲料行业的神话。森鹏员工都非常优秀，抗住了市场的锤炼，在进与退间，我们选择前进。四年了，无论路上有多艰险，我们都坚持下来了，未来依然是坚持，谁能坚持，谁就能适应环境。生命里有一种激情，那就是对美好未来的憧憬。很多年以前，恐龙比老虎强大，但今天恐龙灭绝了，老虎一直顽强生存下去，这便是适者生存。

二、是求变化

变是核心，万事皆在变。我们怎么变，不是被动去变，而是主动求变。大部分员工有满足现状的心态，认为四年，我们已经做安稳了，不想有什么变化，哪怕是一点点小变化，时不时有点抱怨。你们错了，这个态度本身就阻碍企业的发展，自封自闭，抱怨只能改变决心，在你满足时，在你抱怨时，别人已大步前进超越你了，一定要有变化。怎么变?

1、服务上要变

我们的服务培训，不能停留在培训资料和培训形式上，要多层次，全方位，开展培训，倡导无干扰式服务。在服务过程中表情、语言、行为要恰到好处，特别针对特殊客户，服务聚焦到个人按着不同情况，为每位客户设计个性化服务，使他们感到被高度重视，公司人员要做到脚勤、眼勤、热情周到、业务精炼。

2、产品不断变化

产品研发是重点。除自创产品外，公司内在\_年多参加技能培训，走出去，开阔视野，拓展思路，有计划、有条件地报班学习，带回来，对不同种类的产品进行调整，感观、内在都要新颖、独特。

3、人员要有变化

德才兼备是自古以来的用人准则，但这种说法不准确。作为一个现代企业组织用人，应该是三条：优秀、合适、善良。优秀是综合素质优秀，合适是以你的能力安排合适的位置，此外需具备忠诚善良的好品质，尤其是企业高管人员必须适应企业的变化，审视自我，是否符合标准，如果没有达到，就努力改变自己吧!优胜劣汰，是时代的需要，也是企业发展的自然规律。

4、管理也要改变

森鹏公司以高标准、严要求而传承，今年，要加大奖励力度，一切福利待遇倾向一线员工、优秀员工、好人好事、业绩突出都予以重奖，给企业创收增益提出合理化建议，收到成效的重奖。

今天，面对全体员工，我再次强调责任的重要性。

一个小小的烟头，不值一分钱，一座高楼价值千万，但小小的烟头足以摧毁一栋高楼。

建立起完善的制度，需要数月，但破坏它，只需要几秒钟! 事业成功，需要数十载的努力，但要毁掉它，只需一个错误的决策!良好的修养和被尊重的人格，需长时间的被信任，但要人格破产，只需做错一件事。

这一切源于我们不认真负责的态度。

只要你承担了你的责任，你就扮演了最优秀的角色。

有时竞争中的强者，只是比对方多尽了一点责任而已。

好多人都希望改变自己的命运，有些机遇很简单，只要认真负责，一丝不苟!

对\_年工作讲了几点，也做了要求，各部门要认真贯彻执行，将工作做到实处，也希望你们的工作不只是说说，踏踏实实干最重要，将公司整体的执行能力、创新能力、竞争能力提高到一个新的水平。

其实我和大家一样，以顽强的毅力坚守在森鹏公司，相信只要坚持，一定能做得更好。四年来，我一直在不断调整自己，调整经营理念，不断改变，让自己更优秀，带好团队。我们是一个集体，共团结、共进步、共发展，真诚祝愿森鹏公司长长久久，大步奔向美好未来。

谢谢!

总经理个人年终工作总结报告 篇3

过去的一年，由于受到疫情的影响，其实很多的工作都是不太好开展，但是我们也是利用好线上的方式，去让客户了解我们的房产，清楚我们的一个情况，对于不明白的也是积极的去和客户沟通，虽然无法去看房，但是我们也是利用视频以及沟通的技巧去找到了一批有意向的客户，而等到疫情得到缓解，可以看房之后，也是积极的去维护这些潜在客户，去让他们了解我们的房子，以及的按照公司的要求去做好促销以及一些优惠措施来让工作能更好的开展下去。一年下来，销售的任务虽然和之前制定的计划有差距，但是也是清楚这个环境我们无法去改变，只能尽力的去做好自己，而同事们也是积极的来配合，大家一起团结，一起来把销售做好，也是有了一个不错的成绩。

作为经理，我也是去了解同事们的一个工作上有的困难，会去帮忙解决，同时也是多和他们交流，去探讨销售的一个技巧，同时也是在这沟通之中更加的了解他们，更好的来把管理给做好，我清楚做好销售，那么我作为经理也是要以身作则，同时也是要带领大家一起去成长才行的，工作不是我一个人可以去完成的，而是需要大家一起来努力才行的，而一年下来也是组织了多次的一个培训，大家都是有了很多进步，更好来完成工作，而自己除了做好工作也是会去多学，多去了解管理的一些方面，会多和同行来了解，自己的成长也是能更好的来带领部门一起去把任务完成，去让自己能有更多可以做好管理的经验，很是感激公司也是给予了我们很多的支持，我也是去珍惜，去做好该做的事情。

一年的房产销售也是告一段落，对于来年工作，自己也是有了一个计划会带着同事们去继续的做好销售，来争取到更多的客户，我也是相信来年的环境会好更多，也是给予了我们更多可以去把房产销售做好的机会，也是要去完成，要去提升不断优化工作的方法来为客户而服务。

总经理个人年终工作总结报告 篇4

20xx年对于而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下,紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有(详细见附表)：

1.施工图设计;

2.施工图设计;

3.施工图设计.

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

总经理个人年终工作总结报告 篇5

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产;在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

总经理个人年终工作总结报告 篇6

下午好!我代表配送中心，就参加公司数控机床月产超百台，生产大会战的有关工作，向各位领导和同仁做一个汇报。

公司进入新厂区后，在管理上的变化之一，就是实行物资配送制度，这项全新的管理制度的诞生，公司经营层可谓高屋建瓴，一方面提高了一线工人的工作效率，另一方面解决了部分员工的岗位安置;但对于在这个岗位上的每一个工作者，无论是干部还是普通员工，这个岗位对于大家来说都是陌生的，实事求是地说我们的压力非常大。随着公司产能的提高，外围市场的复苏，我们没有任何缓冲和懈怠的余地。在公司领导的关心、部门领导的带领下，边工作边探索，大家齐心协力克服了许多困难，从开始时的忙作一团，到如今的有条不紊，一切按照规矩办，进步是比较明显的。特别是五月份的物资配送对我们来说是严峻的考验，整机入库116台，要116台的配套件毫无差错地配送到位，需要配送岗位上的员工要有很强的责任心和无私奉献的精神。可喜的是在领导的指挥下，在各工厂、部门的配合下，及时顺利地完成了116台套物资的配送任务，为整机工厂五月份整机入库111台做了一定的工作，取得了一定的成绩，现将我们在工作中的一些具体做法，和针对整机入库数量的突然飙升，采取的应对措施向大家做简要汇报。

一、领导牵头、缜密筹划、力求配送与生产节奏吻合

公司实施物资配送制度以来，针对实际运作中出现的配送与生产不合拍，配送的物资不齐套，配送中出现配送物资未准确送达装配工位等问题，深入生产一线，现场指导物资配送工作，及时发现并解决配送过程中出现的各种问题。根据数控机床的装配特点，采取多品种、少批量、多批次的即时配送，即按照装配工步，单台配送到指定工位，完善所有机型配送物资的配送明细，使配送工作有章可循，在领导的带动指挥下，在全体配送人员的共同努力下，制约配送工作的瓶颈一一疏通，物资配送工作上了一个台阶。5月份重点对拷件库进行了梳理，由班组长带队对库存物资进行全面盘点，及时补充配送过程中的缺件，充实配送人员，在短时间内迅速理顺了拷件的收、发、送的程序，使拷件库的日常工作逐步走上正轨，圆满完成了5月份116台套拷件的配送任务。

五月份紧紧围绕整机入库116台开展工作，对配套物资，要求业务员及时采购到位，对采购中的难点逐一分析，提出解决方案。每晚6点的碰头会，汇总整机工厂当天整机入库情况，对未配送到位的物资及时采取措施，想方设法积极组织货源，同时布置配送人员在物资到达后第一时间送到现场，尽可能使装配现场不脱节;结合订单和装配进度，对下一个工作日需要入库和配送的物资进行梳理，每一个环节都不放过，详细到最后的包装箱均有人落实，物资的采购到物资的配送，整个工作流程清晰明确。

二、紧密跟踪现场实时进度，积极组织物资分拣，提前做好进场准备

以数控周装配计划为主线，紧密跟踪现场实时进度，缜密安排分拣作业批次，持续加强与现场沟通，重点关注过程控制，积极协调进场次序;把每月的配送总量、进度要求、工厂进度，制作成综合看板放在联合一库房，用于指导配料作业;使各作业点配料进度，与生产节拍均衡匹配;在多批、少量、及订单配置多变的生产形态下，克服分拣期短的困难，严格实施均衡的物料配送，确保现场生产均衡有序;分解每份订单的特殊要求，落实特殊物资配送计划，在生产安排与进度控制上，严格按现场进度要求，各个配送点分别按时间段，分数量进行配送，使生产装配现场不脱节同时又保持良好的作业环境。

三、加强信息沟通，协助生产做好前期准备

根据月度生产大纲及时统计物资配套需求数，结合库存，突出整体批次配套概念，严格台套配套率;做好各类物资的缺件平衡，确保主机装配配套，保证了生产任务的顺利完成。通过配送统计日报表的形式，将当前物资配送完成情况及时反馈给整机工厂、涂装工厂、生产部等单位，以便于生产部门组织安排，努力使生产连续性不受影响;与采购员保持信息互通，及时跟踪实时动态，有针对性进行调整，建立整体联动;使整个物资链的工作过程有条不紊;结合材料定额管理，合理细化组织配送，使物流管理更加合理化、程序化，使相互之间物流运转更加明确，更加流畅;

四、突出重点、合理调配，保证物资进出顺畅

进入5月来，大量的入库物资的卸货、分类码放、清点、分包等重体力活任务繁重，平均日卸货量达6车次，其中5月4日～11日平均每天卸货量达11车次。配送的物资按5s要求，需去除包装物，分包到单台定量，实施配送;配送班长不断根据现场巡视情况，积极组织人手进行突击作业，努力克服男工紧缺，年龄偏大的困难，调动全体人员积极配合，努力做到物资进库、现场配送两不误，同时注意采取积极安全措施，杜绝安全事故的发生。根据现场管理的要求，加强文明生产作业，着实解决“杂、乱、脏”的现象，不断梳理作业环境，督促落实各项文明生产保障措施。

五、加强团队意识，积极服务于生产一线

在公司开展五月入库会战以来，配送中心内部积极动员，把公司目标和完成要求进行分解，把现场每天的实时进度和整机工厂完成情况，在看板上向全体员工通报，来促进我们的配送进度，引导员工产生共同的使命感、归属感和认同感;在繁重的工作中，注意员工的思想动态，树立新观念、适应新要求、完成新任务。增强服务意识，使员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个员工来说，整机工厂的要求即是自己所努力的方向，整体的目标顺势分解成各个小目标，在每个员工身上得到落实。在这过程中，许多员工都显示出闪亮一面，拷件库是实施配送制以来与原来的管理办法改变的，仅一套大罩大小件在150样左右，大罩品种包括新品超过10种，保管员奚吉英自实施配送制以来，可以说是最忙碌的一个，每天是分拣配料，配送红件进涂装，配送外协件进生产现场，及收货同步进行，几乎是每次回去最晚的一个;配送中心的铲车工，担负着整个配送大件现场转运工作和主要的卸货任务，驾驶员陆德泉任劳任怨，每天在联合一现场、联合二库房之间不停奔波，几乎没有休息时间，往往还要承担晚间卸货任务，有几次晚上加班回去，接到临时任务又返回继续工作;电器配送人员毛琼，为了不使电器配送拖后腿，克服体弱多病，硬是带病坚持工作，为满足销售临时特殊配置调单要求，多次连续中午、晚上加班配料，以满足生产需求。承担配送工作的其他同志，工作量工作负荷也是很大的，平均每台机床要送21-23次，管理员韩逸，为确保每台的各类配送单及时出单，两台针式打印机每天分类打印近千张的单具，并发放到每位配送员手中;钱国栋、李勇芬两位老同志，考虑到其他同志的路程关系，多次主动承担了晚间卸货工作;卫建平、夏佩秋克服困难，晚上主动带队值班……这样的事情数不胜数。这次大会战，是协作精神和服务精神的集中体现，增强了服务的意识，激发起员工在服务过程中的主观能动性，增强了工作的紧迫感，责任感，使命感。

总经理个人年终工作总结报告 篇7

\_年的销售任务自己是很好的完成了的，也超出了公司规定的销售额，虽然超过的并不多，但我对这样的一个情况是比较的满意的，因为自己在这一年中的努力才有了这样的一个结果，我心里是非常的高兴的，我觉得努力还是会有收获的。虽然自己现在跟其它优秀的销售还有着一定的差距，但我想只要我肯花时间，也肯努力的去提高自己是一定能够成为一个好的销售的。在开始明年的工作之前，我想要为今年的工作做一个总结，并且制定好明年自己的工作计划和要完成的销售目标，在明年的工作中努力的去完成这一个目标。

一、工作完成情况

今年自己的销售额是比公司规定的要多出\_%的，这是因为自己在这一年是很勤奋的在工作的，我把自己一年的销售任务平均的分到每一天，规定自己每一天一定要销售多少产品，没有完成也会有一些惩罚，自己监督自己去完成销售目标，在这样的努力下今年确实是有了很大的进步的，跟去年相比我的销售额是提高了很多的，所以我觉得还是要努力的去工作的，但同时也要掌握好方法和技巧，这样才能够做好自己应该要做的工作。

二、工作中的感悟

销售这个行业其实是有很多的技巧的，自己在这一年中也学到了其中的一部分，对自己的工作是有很大的帮助的，至少我销售的成功率是增加了一些的。很多时候的努力在短时间之内也是看不到什么效果的，努力一天两天也是不可能有很大的进步的，不管做什么工作都需要坚持，才能够看到效果。自己不能盲目的努力，要找到正确的方向。我之前一直都没有很好的销售成绩就是因为我不知道应该要怎么去跟顾客推销产品，所以才会自己一直在努力但又没有什么收获，之后花时间去学习了销售技巧之后就改善了很多，这就是“磨刀不误砍柴工”。

三、新一年的计划

在这一年中自己一共是有以下这几个方面的计划：

1。在今年的基础上再提高\_%的销售额，这个目标可能看起来是很难的，但其实平均到每一天的话也就不多了，并不是不可能完成的任务。

2。多学习一些销售技巧，比如怎样跟客户沟通，怎样让客户对我们的产品产生好感和购买兴趣，这些都是我需要学习的地方。

3。把一年的销售额平均到每一天，制定好每天的工作计划。

在明年我是一定会努力的去完成自己制定的目标的。

总经理个人年终工作总结报告 篇8

我叫，是个任务仔细，有责任心的一团体，明天很荣幸站在这里，参与石吉高速路面ap3标项目副经理(分管机务、资料、行政协调、平安)一职的竞聘。迎接应战，这是公司指导和各位同仁给予我的机遇，借此时机我要向不断关怀、支持我的各位指导和同事们表示衷心的感激。

我1979年参与任务，1980年开端从事机械设备任务，1995年至今不断担任办公室主任，担任协调、综治、平安方面的任务，我自以为在这方面有一定的经历，但是并不代表我比他人多一份劣势。之所以参与此次竞聘，是由于在人生的路途上，经常会有许多更高的目的等候着我们去攀爬，常言说的好 人比山高，脚比路长 ，只要不时地 应战自我，逾越自我 ，才会抵达成功的高峰。

我以为我竞聘本职位具有以下优势：

第一：我在本岗位任务多年。曾在许多工地担任行政办公室主任，担任综治、平安、行政、协调等任务。因而对该岗位的任务比拟熟习，任务起来随心所欲， 物尽天择，适者生活 。搞本行，任务有决心，有暖情，会把任务搞的更好。

第二、我积聚了一定的任务经历和经验，做为一名副职，它虽然不是单位的领头羊，没有多大的权益和责任，但我以为也比拟重要，重要之所在，就是要当好一把手的顾问和助手，协助好一把手的任务，说白了，就是要干详细任务，不能 占个茅坑不拉屎

第三、我勇于和蔼于任务，具有胜任任务的组织才能和相应的专业知识，能独挡一面，独立和与单位的同志一道，完成下级交给的各项义务，使指导担心。我的任务理念是：老实守信，敬岗爱业，刻苦仔细，求真务虚。讲话讲假话，办事半实事，任务务实效。

如何做好这个岗位上的任务，我的任务思绪是： 一个准绳 、 两大主题 、 三个听从 ， 五个做到 。

一个准绳 就是为项目部次要指导分忧，当好顾问助手，下为职工效劳，做到无力配合，自动拆台，并把它作为全部任务的动身点和落脚点。 两大主题 就是围绕协调与管理两大主题，突进项目建立的协谐和办公室业务素质建立。 三个听从 是特性听从党性，感情听从准绳，客观听从客观。做到效劳不欠位，自动不越位，听从不偏位，融洽不空位。

五个做到 是：一、听从次要指导布置，作好班子外部协调任务，营建民主勾结的氛围，决策构成共识和默契，成为有生机、有凝聚力的战役个人。常常深化施工现场，调查理解状况，擅长听取各方面的意见，不时改良管理，继续进步，把本人的亲和力置身于团队的行列。为指导的正确决策出主见，想方法。二、知人善任。理解上司的德才学问、性情作风。作为项目副经理，必需针对各人特点，用其所长，避其所短。关怀保护部下，满足上级的心思和感情需求，积极协助上司处理实践困难，努力营建愉快、宽容、了解和敌对的气氛，在讲政治、讲邪气、讲准绳的前提下，适外地抓紧管理的 缰绳 ，尊重人信任人，给部下以对等的心思满足。三、不拘泥于部分利益，听从于公司、项目部个人利益，加强掌握事务的党性

观念，严厉执行政策，是非清楚。四、发扬带头和示范作用，耿直公道，坚持准绳，严厉实行组织所赋予的职责和义务，按制度办事，不循私情，不为团体利益所动，廉洁自律，使企业在有序标准运营中获得效益，让公司担心、让项目部指导担心，让全体职工担心。五、一直坚持追求的信心，从实际和理论中学习，审视缺乏，坚持心态，不懈进取，表现团体生机，更好为企业效劳。

尊崇的各位指导、各位评委、全体同仁们，竞争上岗有上有下、有进有退，上也好、下也好，一如既看;进也好、退也好，一片青心。假如这次竞聘不成功，我将无条件听从大局，不计较团体得失，失职尽责、自始自终地做好各项本职任务。最初，让我们衷心祝福公司、项目部的今天愈加美妙!公司的将来愈加绚烂辉煌!

谢谢大家!

总经理个人年终工作总结报告 篇9

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动主动，力求按时按量完成任务

每天主动主动的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方法之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

总经理个人年终工作总结报告 篇10

\_年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。总经理年度述职报告

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔\_〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务,改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止\_年底安全供气 万方,完成年度责任目标的 %，同比增长 %;经营总收入 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;实现经营利润 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;供气输差率 %，比年度责任目标下降 个百分点，较去年下降 个百分点;新增天然气用户\_\_户;全年人工工资 万元，同比增长 %，对外各项业务支出 万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

总经理个人年终工作总结报告 篇11

今天 集团公司隆重召开 年工作会议，主要任务就是客观总结集团公司 年工作，认真分析当前形势，研究部署今年各项工作任务，动员公司员工进一步认清形势、统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。 下面，我向大会做工作报告，请审议。

一、 年工作回顾

年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年， 集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

(一)经营指标完成情况 全年完成经营收入万元完成下达计划指标万元的%。需要说明 矿业公司下达指标万元，其经营收入未列入集团公司统计; 房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房工程未启动无法完成下达指标万元;耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多万元;综合上述客观因素，集团公司 年的经营指标基本完成;全年在人员工资增幅达万元的情况下，实现利润万元，完成下达计划指标万元的%;并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之 年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

(二)突出主营业务奋发拓展市场 突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运一条龙服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和管理方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户;他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位广泛推广。

产品制造企业加强质量体系管理，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市常并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观;电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上;斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞 公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

为了增强市场竞争能力，我们对祥泰宾馆进行设施改造，完成能源公司印刷厂厂区大修项目及天泉纯净水厂的改、扩建工程。对收购中庄水电站控股权项目进行了充分的调研和论证，形成了调研报告;为扩大水电经营规模，提出了整合三分局水电站的方案，将三分局的水电电量结算纳入 水电公司统一管理，于 年月开始试运行。 房地产公司对 大厦闲置厂房招租做了实质性的工作，对 综合大厦高层建筑以及配合东开发区征地建房做了深入的调研论证。

(三)夯实基础工作深化细化财务经营管理 ⒈检查督促分子公司履行委托经营协议，保证足额上缴上年度承包利润，在认真测算的基础上，广泛征求意见，剔除水份、实事求是分解下达经营指标，签订新年度委托经营协议进行了营业执照、施工资质年审和二级建造师申报;为加强集团公司的战略管理，自身准确定位，明确发展方向，以科学求实的精神、认真负责的态度组织编制集团公司五年规划;加强两标一体化培训，组织督促检查电力开关厂、天合公司、建安公司的质量体系培训及内部审核，为迎接审核机构的监督性审核做好准备。

⒉按照 安排扎实开展了集团公司清产核资工作，全面部署、明确任务、责任到人、各司其职，既严格分工又密切合作;对集团公司及其分子公司资产负债及所有者权益进行了清查。通过清查基本摸清了公司资产“家底”。

⒊认真开展审计整改。根据 年月国家审计署驻西安特派办对我局 年财务收支延伸审计中，指出集团公司存在的问题积极进行整改。按照政策规定、充分利用有利条件，主动做好 年度税务稽查配合工作，最大程度维护公司利益。配合审计室对集团公司原总经理的经济责任进行离任审计对凤县温江寺铅锌选矿厂(含 矿业公司)资产、产权、经营情况专项审计调查。

⒋针对鲁瑞 电气公司经营方式的变动，指导配合顺利实现了帐务移交。抄表公司组建后，在建立健全基础资料的同时，积极拓展业务，并经多次反映协调，解决了抄表班人员定岗定级问题和工资奖金的开支渠道，并逐月专程到抄表公司代发人员工资。

六弘扬企业文化、树立企业良好形象

全力协助局成功地协办了“鲁能杯”中国乒乓球超级联赛在宝鸡的两场赛事。集团公司把此项重大活动做为重要的政治任务和工作任务认真对待、积极参与。组成票务组、广告宣传组、后勤服务组三个小组历时一个多月忘我展开工作，“五一”黄金周亦未间断业务，观看比赛期间人阵容整齐的方阵队伍造出了声威和声势，显示了集团公司员工队伍的整体团队精神和企业的疑聚力、向心力，提高了公司社会知名度，树立了企业良好的公众形象。

公司还组织员工踊跃参加宝鸡市“创建全国卫生文明城市”和“森博会”等大型活动，去年 集团公司(包括分子公司在内)分别获得局工会组织的安全生产和国庆文艺汇演最佳节目奖和优秀节目奖，以及宝鸡市桥牌协会举办的“ 电力杯”桥牌大赛优秀组织奖; 电力电缆公司开展助学扶贫活动，为结对帮扶贫困学生赞助学费元，组织党员利用双休日义务为客户消除缺陷;能源物资公司结合“创建全国卫生文明城市”活动，投资万元完成办公楼美化亮化工程。通过这些活动陶冶情操，加强精神文明建设，倡导员工热爱宝鸡、热爱企业，争做文明市民、文明职工。

在总结成绩的同时纵观全年的工作还存在一些问题和困难不容忽视：

一是安全的基础管理有待于进一步加强，由于经济基础相对薄弱，在劳动保护资金投入和必要的安全工器具配备上做的还欠缺;习惯性违章时有发生，有的企业还不同程度存在不安全因素甚至事故隐患。

二是正确理解国家财经政策水平不够。工作中准确把握应用政策能力不够，深入宣传贯彻政策不够，政策理解水平有待进一步提高。

三是集团公司的战略中心指导地位尚未确立，集团公司及其分子公司资本纽带关系尚未真正建立起来，更谈不上集团化、集约化、规模化经营，公司管理与现代企业制度要求尚有一定差距，有待进一步改进。

四是尚未真正牢固树立市场经济、“订单第一”的思想观念，有的企业陈旧观念根深蒂固，不能自身准确定位，还是一味依靠主业、“等、靠、要”、得过且过，面对风云变幻的市场大环境束手无策、无所适从，陷入被动。 五是委派各分子公司会计人员作用发挥不够，积极性未充分调动起来，监督不到位，对不符合规定程序事件不敢抵制，存在一定程度的弄虚作假现象。

六是项目信息渠道相对闭塞，未建立良好的、有效的项目输送渠道及项目资料库，缺乏项目储备。

企业年终总结大会总经理发言范本【3】

在这辞旧迎新之时，我们又欢聚一堂，我首先代表xx公司、代我们分店向在座的每一位一线辛勤奋战的同事，表示衷心的感谢!正是因为有了你们的辛勤付出，才换取了我们这一欢乐时刻!正是有了你们勤劳的耕耘才让公司和我们取得今天飞跃的进步!

-x年是不平凡的一年，但对于每一位佳丽人来说，是一个难忘的一年。金融危机席卷的全球，但在总部、分公司领导正确决策和领导下，以及在座各位同事的共同努力下，我们顺利的度过磨合期，使我们变成了一个和谐、团结、勤奋的富有活力的、具有战斗力的团队!

再回首看看，我们已经成为和谐的一个大家庭，大家能够互帮互助、共同进步。这从我们各分店-xx年的销售业绩上足以证明这一点。我提议：让我们用热烈的掌声庆祝我们共同奋斗所取得的劳动成果吧!

成绩只代表过去，我们必须戒骄戒躁，以更新的面貌、更加勤奋的努力、更好的业绩去迎接-xx年，我们相信，我们一定能够同心协力，再立新功!就让我们携手并肩，风雨同舟，共同书写灿烂辉煌的明天!

最后我再次代表我们起亚分店向在座的各位表示衷心的祝愿：祝愿你们以及你们的家人在新的一年里身体安康!财源广进!阖家欢乐幸福!(鞠躬致意!)

让我们举起酒杯，共饮一杯欢庆的美酒吧!谢谢大家!

总经理个人年终工作总结报告 篇12

20\_\_\_快要过去，在这辞旧迎新之际，回首\_\_\_器这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过 挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和\_\_\_器一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作;就因为有了大家的共同努力和奋斗，让\_\_\_器在中国商用冷柜行业崭露头角。取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

大家知道，我们的网站上写了一句话：“\_\_\_为您构造健康的购物空间，让品质写出\_\_\_的尊严，让服务感动客户?”这也是我们企业文化的一部分，大家看到这句话想到了什么，表达了我的一个心愿，就是要把\_\_\_成一个受人尊敬的企业，这是 我的梦想。什么样才叫受人尊敬?就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的客户，你的家人、你的朋友“我在\_\_\_器工作”的时候，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来\_\_\_器工作。因为，我的梦想不仅仅是我一个人的梦想，而是我们所有\_\_\_共同的梦想，并以这个梦想为荣。这里，我想特别说明一下，在\_\_\_作并不等于你就是一名真正的\_\_\_，这是二个不同的概念。那怎样才算是一个真正的\_\_\_呢?举个例子：你看见办公室的地下有一个烟头，不是你扔的，你会不会主动弯下腰，把它捡起来放进垃圾筒?你看见一个无人的车间里电扇呼呼地开着，你会不会主动走上去把它关掉?你看见某个员工在上班时间里聊天、打游戏等违反公司规定的行为，你会不会主动去制止?

所以说，进入\_\_\_器公司并不意味着你就是一个\_\_\_。只有当你真正地融入\_\_\_个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把\_\_\_器的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的\_\_\_。\_\_\_要的是真正的\_\_\_，如果不能成为一个真正的\_\_\_，必将会被\_\_\_淘汰。

我们\_\_\_将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们\_\_\_定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是\_\_\_器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，\_\_\_器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台;构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

\_\_\_器是我们所有\_\_\_共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。\_\_\_器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，\_\_\_则员工兴，\_\_\_则员工困。所以，\_\_\_器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚\_\_\_一切言行都服从于\_\_\_益，都要与\_\_\_益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以\_\_\_局为重，精诚团结，密切协作;要以\_\_\_业为先，忠诚奉献，拼搏实干;要以\_\_\_展为本，恪尽职守，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供了物美价廉的产品。在未来的发展中，\_\_\_器将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

我们\_\_\_远大目标就是：世纪\_\_\_世界\_\_\_

“世纪\_\_\_世界\_\_\_体现了\_\_\_器崇高的理想追求，符合我们\_\_\_发展的期望值。\_\_\_器成立以来，经过数年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战，\_\_\_志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。\_\_\_期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌\_\_\_这是时代发展潮流赋予\_\_\_的神圣使命。

“世纪\_\_\_世界\_\_\_是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个\_\_\_立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的 企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20\_\_\_，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争 对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己;需要团结，全体\_\_\_拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了\_\_\_煌灿烂的明天，让我们\_\_\_竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休。

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