# 总经理年终工作总结报告600字(五篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-10-17

*总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字一今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同...*

**总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字一**

今年对我具有特别的意义，因为今年是我的本命年，也是我踏上这个行业的第一年，这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别珍惜，尽最大的努力去做好我的工作。通过一年来的不断学习，以及上级领导及同事的帮助，我已经完全融入了新永利这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高与发挥。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。现就\_\_年的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件（车间部份）、软件（行政部份）。在接手前阶段确确实实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂、评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。

在行政方面建立了《厂纪厂规》、《岗位说明书》、《员工培训》、《人事档案》、《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》、《操作指导书》、《qc品质记录》、《返工记录》、《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录……

在\_\_年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的观念，并将所有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

二、尽心尽职，做好公司的电脑、考勤管理

\_\_年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换（共更换主管7人，文员15名之多），所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。

另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化、人力资源规划、绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在\_\_年将行政工作做得更出色、更彻底！

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从\_\_年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能！

**总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字二**

一晃来到重庆也快五个月了，在这五个月里我有以下三点要进行总结：

一、组建公司过程中的感受

1、节约资金（选址目标明确、注册考虑周全、物流方便快捷）

2、必须详细了解市场，招人更要讲求方法

3、发扬团队合作，提高办事效率

先说怎么样节约资金，很多人想成立一个公司都很盲目，什么都不去了解就去做，这样肯定是要多花很多钱，要成立公司选址很重要，因为我们事先做了准备有目标，直接选在石桥铺，it业最集中的地方，接下来就是找房子，高了公司承担不起，太小了又不能显示公司的气势，最后经过多方比较我们选择了现在办公的地方，地址选好了，开始注册公司，这里科技公司太多了，光公司名字都想了好几天，当我们在注册过程中遇到一点问题在没有多方咨询前提下，就准备选择另外的地方，这也是不周的，还有就是物流太重要了，有时候没有算账，物流不方便继劳神又费力，当初我们也没有对物流做太多考虑，但是我们的运气很不错，厂家发的货运可以直接到公司楼下，我暗自庆信这都是钱呀，这些考虑周全了，不是可以节省很多资金吗

这些都做好了，就要了解市场了，当初我们只是走马观花了解了下，就开始制定价格，而价格也只是参考了贵州公司，没有结合当地市场情况，导致现在业绩有但不佳。

招人开始我们像湖北一样打了点招聘启示，前后贴了有上百张，但是几乎没有一个电话打过来，也经常有人才市场的打电话过来，叫我们去现场招，也花不了多少钱，我也想过，但网络上也可以发布，先看下效果，发布后有效果了，打电话过来的人多了，但经过面试后，很多人都觉得工资少了，还有的觉得太困难了，留下来的还没开始培训就走了，那么我想他们只是想满足现状工资高点就可以了，这样的人来到我们公司也做不长，这样的人来多了，我也要浪费太多时间，那么我就在招聘条件下，写下一点，求生存我们与你无缘，求发展我们的团队双手欢迎，这样一发布，那些没有理想的人就不会打电话来了，来的就是想有发展平台的人，也不用考虑长工资了，通过面试后，他们这些人照样留了下来，我也不用去花钱给人才市场了，多好呀，所以招人讲求方法很重要。

在组建公司的过程中，我们几个人也是密切配合，分工明确，这样我们大家把自已负责的事做好，效率也就提高了，进度也就加快了，时间自然就变短了。

二、经营中的三点注意：

1、注意多搜集准客户信息

2、注意业务员的成长

3、注意管理，积极听取员工建议

公司组建完毕，开始经营了，我们通过前面的教训与电脑城里的商家、系统集成商，安防监控公司进行了详细沟通，大多数人都没有听说过宝星，对apc、山特认知度很高，又去与同行沟通了下大多数还是知道宝星，我们对价格进行了下调，也找到了比较好的山特渠道，通过了解还发现了很多同行很少向电脑城里的宣传，就是在电脑城里面的也如此，我想这就是我们的机会，我们大多数都去拜访了，向他们介绍我我们公司，很快就有人打电话来询价，也有了小单，我们同时通过电话、网络也在不停宣传但效果不好，没有订单，我想到每个城市现在都有it名录，我后来再一个同行那里找到并得到了这本书，翻开一看是整个大重庆it商家名录，很快就有效果了，订单来了，询价的也多很多了，所以多搜集准客户信息太重要了。

公司的发展必须靠销售，要销售增长就要靠团队，那么怎么样搭建团队就是问题，那先就要留下他们，通常留人两种情况：能有好的薪酬能有发展空间

现在我所能提供的就是第二条，要的人我在前面招人的过程中找到了，那么当他们来到了公司，首先要让他们全面的了解公司，之后就是专业的培训，最后就是开展业务了，这也是很重要的，前面的很多公司可以做到，出现问题是在这里，因为很多公司不注重与他们沟通，最后白费了时间与经历，我认为就是要让他们经受打击，当他们退缩时找出原因然后不断树立他们的信心，平常多帮助他们成长，多关心他们生活，这样他们得到了成长，学到了东西，自然就留下来了，团队不就搭建好了。

经常说无规矩不成方圆，开始公司简直就是一盘散沙，没有一点激情，上班做私事的大有人在，整天没事做，这让其他人看在眼里，开始我发现了因为事多也就没说什么，但越来越不对劲，公司的人都没了激情，我就与他们进行了沟通并在开会时进行了批评，大家看到了改观，也都认真工作起来了，光这点就说明了严格管理的重要性，严格的同时也要积极倾听，现在为了调动员工激情，早上做运动也是小楚提出来的，大家觉得不错，就做了，这样不紧他高兴，公司也调动了员工的激情。

三、公司每个人的优缺点

我作为一个公司的经理有很多不足，在安排工作的过程中比较强势，有时认为自已是经理就没有顾及别人的感受，安排工作时显得不够准确，考虑问题不全面，有时也没有严格要求自己，对公司人员的成长关注还不够，有大点的单子时，没有对竟争对手做全面了解，自己也没有做百分之百的努力，学会了在省会城市怎样开展业务，更加注重学习，知道了作为经营者的艰辛。

\_\_：做事是好手，任劳任怨，你的杂事很多，这我知道，但作为一个经营者你所要考虑的就不光是把事做好，还要想怎么样帮助员工成长，公司怎么能够提高效意。

\_\_：作为我司的会计，通过培训与龚姐的帮助，现在做账没什么大问题了，成长还是快的，有很强的销售意识，能知道主动与客户网上沟通，要想成为专业会计还有很多事要做，要多学习。

\_\_：在打电话与客户的沟通中能做到不断完善语言，是不错的，有时看些营销书籍想自己能够成长，注重学习，但也有不足还是没有主动工作的意识，要安排具体的事才会去做。

\_\_：在跑业务的过程中能不断改进自已，是好的，就是自信心不够，遇到问题不会多问自己几个为什么。

\_\_：跑业务的态度很不错，就是要对自己有信心，注重学习。

\_\_：亲和力是不错的，给人的感觉建谈，也是没有自信，没有明确的目标，要做到用心销售。

20\_\_年是重庆分司关键的一年，现在公司已正常经营了，那么接下来很多问题摆在了眼前，作为一个经理，我制定了今年目标任务400万，既然制定了就要想办法去完成，对于任务的划分如下表：

1、目标任务400万(任务的划分如下表)

2、为公司搭建两个办事处:初步选在\_\_和\_\_，因为这两区最大，电脑公司也最多，具体情况到市场了解后做最后决定。

3、使公司的业务员稳定在5-6人，这期间必须找寻更多渠道发现人才，更重要的是注重他们的培养，让他们能够得到成长。

4、每天早上必须做运动，每周第、每月必须总结，也就是要随时进行沟通

5、要让公司每个人有强烈的销售意识，利用好一切工具进行销售，调动他们工作的能动性

6、通过后勤改革后，能帮助后勤人员的利益最大化

7、花更多的时间去努力学习，改掉自己不好的，让自己成为一个合格的管理者

8、对公司的管理严格按制度执行，不偏袒任何人，做到公私分明，

**总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字三**

20\_\_年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在20\_\_年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——20\_\_年我们是在打江山，20\_\_年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到20\_\_年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，20\_\_年就没了。这就意味着20\_\_年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

一、组织机构和人力资源

20\_\_年末——20\_\_年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此在组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

二、执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个是行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查（或者说验收）。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

三、市场开发和维护

20\_\_年工作中最漂亮的就是家装渠道的成功开发，但是20\_\_年在这方面却几乎是一无所获！首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么20\_\_年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢？我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视；接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

四。工装市场更糟糕

20\_\_年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在20\_\_年是空白，20\_\_年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在20\_\_年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。20\_\_年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

五、业务部部分经验教训的总结和检讨

1、各组实力的失恒。当我们指定20\_\_年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2、 关注度的`不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动想我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

3、 优点大集合。我经常和我部门的职员讲这样一个道理：每个人都有自己的长处和短处，学习别人的长处可能不是那么容易，那么就要尽量把自己的长处发挥到及至，把短处尽量隐藏起来；不要盲目的去效仿别人的做法，要更善于树立自己的风格。我最欣赏“三人行必有我师”着句话，孔子的教诲深刻在心，但是如何发现你的老师是至关重要的。我们经常在一起工作、娱乐，有好多习以为常的行为和处

事风格已经被我们淡化，想要发现对方最大的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是最好的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。20\_\_年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

六、业绩达成

20\_\_年的业绩数据实在不堪入目。只有个别小组的业绩完成还是比较另人满意的。我也是需要靠业绩吃饭的人，没有业绩我就一无所有。但是我并不把业绩看做是我的生命或者什么，我更看中的是造成这个结果的原因。20\_\_年末我的业绩目标是这样规划的，四个小组平均完成x万，我个人完成x万，这样就是x万。现在回头一看，自己都没有完成，有什么资格去要求其他的部下呢？业绩，只能是数据，而业绩的源泉是工作上的付出。我不认为没能完成的员工或者小组就是不合格的，但起码他们在和完成的小组或者个人相比存在着一些问题。准确的找到发病的原因才能对症下药，在这里我只能对自己做一个要求，一定要认真的去观察我部门员工的工作过程，之后给他们提出一些建设性的建议，从而达到整体提升的目的。

七、远景规划

20\_\_年是我领导业务部工作的第三个年头。我在前两年的工作更多的是实战，而我在20\_\_年的工作可能更多的是通过数据上的分析来评估市场以及对员工加以引导和指导。

首先是队伍的健全，现在看来建设一个强大团结的队伍是最为重要的。我们领略了团队的强大是可以创造奇迹的。单独凭借一个人的力量或几个人的力量是不够的，因此我们必须要在20\_\_年x月份之前把缺少人力的小组补充完整。可以采用两种办法：

1、借用公司现有的政策，广泛宣传，吸引一部分优秀的有经验的行业内人员；

2、借助人才市场招聘部分有事业心、品质优秀的人才，培养新人。我已经准备下达死命令，招聘合格人组员是四个组长的重心工作，如果到20\_\_年x月末，哪个组长的兵不购数或凑数，直接打散。

接着是管理制度的规范和培训体系的健全。这项工作我们一直在努力着，20\_\_年x月份之前我们也要把这项工作列为重点。集合团队的智慧和经验，共同完成。

最后是工作细节的把握。细节决定成败，道理很浅，大家也都明白。但是真正的发现细节上存在的不足，是自己无法作到的，这就需要协助和互助，我说过，共勉很重要，20\_\_年我准备对四个组长做以下要求：要经常总结组内成员在细节上存在的不足，经常沟通关于工作上一些细节的处理办法，善于发现细节错误和总结经验教训。

大船已经起航，在茫茫的商海上我们风雨同舟。我们这些水手必须要有认真严谨的心态，勤劳智慧的思考，勤奋不懈的努力，我们才能顶住风浪的考验，沿着即定的方向驶到彼岸！

**总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字四**

20\_\_年，在集团公司董事会的正确领导下，作为集团公司总经理，我按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，刻苦勤奋工作，做出了最大的努力，尽到了自己的责任，但工作业绩不够理想，没有达到预期的目标，有负了集团公司董事会的信任，自己深表惭愧。为了更好地工作，争取明年有好的成绩，现将20\_\_年工作情况和20\_\_年工作计划具体总结、安排如下：

一、工作总结

（一）集团公司20\_\_年经营情况

1、项目完成情况，以前任务量为\_\_，实际为\_\_。

2、年度财务报表（资产负债表、损益表和现金流量表）数据具体分析（这方面内容让你自己写）。

（二）集团公司亏损严重的主要原因

集团公司经营亏损严重的原因是多方面的，经本人分析总结和梳理归纳，主要有以下四方面原因：

1、本人负有不可推卸的责任。

本人处理问题不够果断，性格较柔软，管理水平较欠缺，从而影响了工作发展，造成集团公司经营亏损严重。

2、公司管理结构和用人方面存在问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

3、执行过程存在问题。

公司的目标和计划之所以最后出现偏差，领导很多好的想法、方案和宏伟的计划之所以最后没有明显效果，主要是没有控制好执行过程，细节执行不到位。

一是工作联系不及时。相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导，可以促进工作发展，但我们公司工作联系不及时，影响了工作发展。

二是工作例会太少。定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司工作例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要，影响了工作的开展。

三是缺少定期检查。计划或方案执行一段时期后，公司要定期检查其执行情况，看是否偏离计划，是否要调整，并布置下一阶段工作任务，我们公司缺少定期检查，对工作开展造成很大影响。

四是缺乏公平激励。建立一支和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。我们公司缺乏公平激励，致使员工的工作积极性和主动性不高，影响工作的进展。

4、其他方面问题。

一是公司目前属于投资研发阶段，投入了大批资金，还没有产生盈利。

二是原业务副总上年度无信息筹备，公司也没有成熟的业务队伍，软硬件实力相对较弱，造成公司业绩跟不上。

三公司各方面管理还不成熟，还属于整体磨合期。

（三）20\_\_年公司取得进展情况

20\_\_年，公司虽然处于亏损状态，但取得了一定的进展，明年前景还是很乐观的。

一是杜总有丰富的社会经验和宝贵资源，通过杜总的精心指导，公司已朝正确的方向迈进，希望杜总今后能更多地抽些时间管理公司，相信公司今后一定会越来越好。

二是周厅长有各种社会资源，他年事已高，却不辞辛苦，劳路奔波，亲自带我们去找资源，为我们公司打通人脉，为今后公司业绩提升作好了铺垫。

三是财务方面原来非常混乱，通过廖总的规划，已取得进步，财务管理水平明显提高，为公司明年发展奠定了基础。

二、工作计划

（一）20\_\_年公司经营奋斗目标

20\_\_年，公司要切实按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，带领全体员工克服以前存在的不足问题，振奋工作精神，鼓足工作干劲，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成全年生产经营目标任务，取得良好生产经营业绩，力争20\_\_年实现销售额x万元，利润x万元。

（二）建设一支坚强员工队伍

为实现20\_\_年公司经营奋斗目标，公司要建设一支坚强员工队伍，全面提高公司软件和硬件的实力，为此需要招聘如下人才：设计部：优秀设计人员1—2人；工程监理部1—2人；研发人员若干；业务人员若干（视情况而定）。

（三）全面提高员工业务技术水平

20\_\_年，公司要切实加强对员工的学习培训，组织员工认真学习业务知识，开展软件和硬件方面的业务培训，规定学习培训时间，确定学习培训内容，加强对学习培训的管理，提高学习培训的成效，全面增强员工业务技术水平，为完成20\_\_年公司经营奋斗目标奠定基础。

（四）建立健全各类管理制度

20\_\_年，公司要针对存在的工作弊端，建立健全各类管理制度，做到以制度管人管事，促进公司管理的制度化和规范化，提高员工的工作积极性和主动性，使各项工作顺利开展，取得良好成绩。

相信有总公司作为我们的坚强后盾，相信有全体员工的共同努力，我们公司定会走出困境，全面完成20\_\_年工作目标任务，取得优良成绩，在公司发展史上写下一页华丽的篇章。

**总经理年终工作总结报告 总经理年终工作总结报告600字五**

20\_\_年是洪达公司起步的第一年，是各位同仁携手开拓，锐意进取的一年，在这一年里我公司认真贯彻集团的经营管理思路，围绕年度经营指标，努力推进维修服务标准化、规范化。为把洪达公司打造成山西高档车维修行业品牌，为争取在20\_\_年取得更大的经营成果，获得长足发展打下坚实基础，一年来，在董事长的正确指引下和集团的领导下，在公司各部门的协助下，经过全体员工的同心同德，真抓实干，公司的各项工作都有了必须的进展，全年工作总结如下：

一、顺利完成经营指标，经营业绩平稳增长。

从5月份正式营业起，我们对主要岗位的员工进行了调整，强调了工作职责落实到岗，同时制定了20\_\_年的各项经营指标，经过多半年的努力，我公司基本实现了本年度的经营指标，整体经营实现扭亏为盈。

二、狠抓细节管理，提高维修质量。

秉承“质量就是生命，产品代表人品”的服务理念，我们经过提高检验标准、确保使用原厂配件、旧件回收、完善客户回访制度等方面，重品质、抓落实，有效的提高了维修质量和服务水平。

三、加强市场营销，拓展业务范围。

公司紧邻武宿机场，地处市区边缘，又是刚刚起步，这是摆在我们面前无法改变的事实状况，但我们能改变的是自我，我们要让自我走出去，把顾客请进来，经过对周边环境和市场的考量，我们采用了广告宣传、发放宣传单页、小区活动和客户转介绍等方式让开业不到1年的我们，在短时间内获得了更多被认知的覆盖面，同时我们欣喜的看到，很多新顾客进来了，很多老顾客也回来了。

四、强调制度规范，提高员工素质。

在加入集团的大家庭以来，集团的规范化、制度化管理让我们受益匪浅，从管理人员到普通员工都发自内心的认识到规范管理给我们带来的变化。企业整体形象提升了，客户对我们更信赖了，员工从工作习惯到生活习惯；从个人形象到言谈举止；从工作效率、工作作风到精神面貌，以及对企业的感情都有了很大的提升。

五、提倡“以人为本”，“贴心服务”。

对员工的管理上坚持“以人为本，人人平等”。量力而行的改善员工的生产条件和待遇水平，提高员工的忠诚度和工作进取性。对违反公司规定的员工本着“教育为主，处罚为辅”的原则，和员工交心，做朋友。使员工思想稳定，工作安心。本年度公司主要岗位员工及管理人员无一人流失，促进了各项工作的顺利开展。

满意的员工才能创造满意的服务，为了得到客户的认可，我们供给了机场接送服务，有的客户半夜到达，我们的员工就半夜起床去接，送了客户再回去睡觉，第二天还正点上班。我们的24小时服务热线坚持专人接听、时刻畅通，我们的服务人员经常彻夜奔波在为客户救援的路上，为了节俭客户的时间维修车间的灯光总是亮到凌晨。一次，客户的车坏在了呼和浩特，为了不耽误客户的行程和生意，我们把公司的代步车连夜拖到呼市，让客户开我们的车继续办事，我们把客户的车拖回来维修。点点滴滴、历历在目，在那里，我代表公司，代表集团向我们这些最可爱的员工道一声：你们辛苦了！感激大家，我们的付出客户感受到了，我们的辛苦正在获得回报。

即将过去的一年里，我们虽然做了很多的工作，取得了必须的成绩，但在我们的工作中仍然存在着一些问题，例如：市场营销的力度还不够，对制度的理解和执行力还不足等。在即将来临新的一年里，我们全体员工将继续在集团的引领指导下，重点梳理，努力提升，勤奋自律，求变创新。为给集团创造更大的价值而努力，为把洪达公司打造成为受人尊敬的高端车维修龙头企业努力！

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