# 经理工作总结模板

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-14

*经理工作总结模板（通用12篇）经理工作总结模板 篇1 时光荏苒，20xx年即将过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。从年初到年末，这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。在公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习...*

经理工作总结模板（通用12篇）

经理工作总结模板 篇1

时光荏苒，20xx年即将过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。从年初到年末，这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。在公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。下面我将20xx一年来的工作情况做以下汇报：

一、工作情况及项目施工完成情况

（1）轨道交通十号线停车场地块商业楼的进场施工前期准备工作：在前期的准备工作中本人积极的与业主、总包、监理方沟通，进场施工准备工作已完善。后期因业主方原因（主要是幕墙单位，保温单位退场）我司施工没能按原计划进场施工，商业楼暂时搁置未施工；

（2）xx4#示范区项目施工完成情况：xx4#示范区施工主要以外墙金属漆为主（采用保温复合一体板）。此项目为我司第一个突破单一式的涂料施工模式的项目。此项目在施工过程中因各种原因导致施工过程中工作开展不是很顺利，但经过我司各方面的支持和配合后，项目施工完成后总体项目情况良好，已达到预期要求并交付业主使用。此施工项目给参加项目管理的同事也带来了丰富的管理经验。同时也将是公司未来拓展施工方向的一个新的起点，为公司的发展道路上增添了辉煌的一笔，成为公司后续发展的垫脚石；

（3）新城项目施工完成情况：新城20xx年5月份进场施工后因为业主原因有两栋楼部分施工面未完成后与20xx年8月份退场，直至20xx年9月份再次进场施工完成所有合同内的施工内容并验收合格交付；

（4）x项目施工完成情况：我是我司与签订战略集采的第一个施工项目，对我司未来发展也是有着重大意义的。虽然刚进场时业主项目部百般刁难，但是我司各领导及现场管理人员顶住压力，在施工过程中全力沟通尽量配合施工并顺利的将此项目验收合格并交付，同时为我司赢得了好的声誉；

（5）轨道交通十号线停车场地块商业楼项目施工完成情况：由于年前各项准备工作做的比较充分，我施工班组进场后对保温基面验收合格后可直接施工。由于保温基面验收不合格，现场整体进度较慢。到年末现场完成合同量的20%左右。

二、工程质量完成情况

作为项目负责人每个项目的开始我都会根据该工程的特点要求，建立了质量管理体系。工程开工以后，严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。在施工过程中，我要求坚决落实预防措施内容，作到扬长避短，提高了施工班组人员的质量争先意识。在整个工程施工期间，对施工质量认真进行了落实。迄今为止，未发现质量通病。整个工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工内容符合自检要求，整体质量较好，达到了验收合格并交付业主的质量目标。

三、工程生产及进度控制情况

每个项目自开工以后，我按照合同要求工期，组织制定了施工进度计划及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组对其具体进度、施工做出详细的具体要求。在施工过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程施工进行了控制管理。从整个完成的工程进度来看，施工进度没有拖延并且都是在业主要求的时间验收交付的。

四、安全管理情况

施工进场的准备期间，我都对全场的施工作业区进行了分析。根据项目工程特点，在施工过程中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点。为此，我从以下几个方面加强了管理工作：

①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识；

②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强工地临边的安全防护；

③施工中，定期进行现场临时用电检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。今年整个施工期间，未发生安全隐患，达到预期安全生产目标的要求。

五、材料使用情况

施工过程中材料的订购我基本上都是根据公司施工涂布量制定材料的需用计划。材料使用中，我要求各施工班组坚持限额领料制度，根据施工预算，及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用。

六、全年工作存在的不足

①工程质量：施工期间，工程质量控制较严，工程质量总体较好。但也存在着不足。为创建优质工程，我仍需加大努力，提醒自己对后期的质量管理需要进一步加强；

②材料使用：在材料的使用方面整体都在控制范围之内。但个别项目的材料使用可能稍微比公司的施工预算要高。为了节约成本，我还需分析原因，加强管理。

不知不觉即将跨进了20xx年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目负责人的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

经理工作总结模板 篇2

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来。过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

一、强化形象，提高自身素质

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

入门阶段：年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“天山河畔”“新凤城”等项目的竞标工作；

试炼阶段：在领导的信任下，独立操作了新凤城-银座公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系；

成长阶段：风度国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。xx项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

经理工作总结模板 篇3

200x年已经过去，200x年业已到来，下面我将200x年一年来的工作状况做以下汇报。

〈一〉200x年全年工作资料：

200x年我负责施工的资料是滨河湾小区住宅工程，共包括4栋7+1框架住宅楼，建筑面积26500m2。该工程为公司重点工程项目，200x年5月20日进场施工。目前已经完成主体工程以及部分内外装修工程。

〈二〉全年各项工作完成状况：

（1）工程质量完成状况：

滨河湾小区是公司20xx年重点建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作。首先根据滨河湾的工作要求，从公司抽调了工作人员，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位职责制。滨河湾小区的质量目标为建立“无质量通病小区”，为此公司下发了许多预防措施和实施办法。为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。模板工程重点控制结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量。钢筋工程重点控制绑扎质量，尤其是钢筋实物的间距和位置。在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施资料，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他项目部在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。砼工程重点控制了砼的浇注和养护工作。规范浇注、及时养护是保证砼质量的根本途径。在整个主体施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现砼裂缝现象。整个主体工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工资料贴合设计要求，主体质量较好，受到了金屋地产的奖励，到达了预期的质量目标。

（2）工程生产及进度控制：

滨河湾小区开工以后，我按照公司要求工期，组织制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量、进度、安全控制协议书。对其具体进度、生产资料提出了具体要求。在生产过程中，我根据实际状况，透过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。施工初期，因为项目开工较晚，劳动力出现不足。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。在施工过程中，思考到砼浇筑数量较大，我采取了现场浇注和使用商品砼的方法，提高了施工进度。

在分包队伍进场施工后，根据金屋地产的要求，及时调整了施工部署，为分包方施工创造了施工条件。到20xx年终，整个工程完成了主体工程，外装修工程完成40%，内装修工程完成30%。从整个工程进度来看，与原计划工期相比有滞后。为此，我在场区冬季回填土、项目停工的一段时间内，抓紧时间组织进行了下房砌体和回填土等的施工。为200x年春季施工减轻了工作量，确保了整个工程的顺利交付。

（3）安全、设备管理：

施工进场的准备期间，我组织项目部按照省级礼貌工地的目标对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并组织了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。透过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时项目部统一进行检查，合格后进行理解。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在了1.5‰以内，保证了广大职工的生命安全，到达预期安全生产目标的要求。

（4）材料、降本和人工费的管理：

材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程外租赁材料数量较大的实际状况。我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。整个施工期间，项目及时返还了各种材料和器具，没有发生积压现象。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工资料和数量，并且及时与预算量进行比较分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

（5）全年工作存在的不足：

①工程质量：主体施工期间，工程质量控制较严，工程质量比较好。但是在填充墙施工中，由于思想上有所放松，构造柱砼浇注不理想，跑、漏较多。这对我来说是一个教训，提醒自己对后期的质量管理需要进一步加强。

②施工进度：从总体来讲，进度基本上到达了金屋的要求。但是与其他项目部进行比较，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

（6）200x年工作计划：

在新的一年中，我将从以下几点作出努力、作好工作。

①继续抓好滨河湾项目管理工作：滨河湾工程在200x年的工作为内外装修工程和室外工程等，时间紧、任务重。思考到项目总工期要求，我将继续抓好施工生产进度控制，用心组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个小区的如期交付使用。

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，务必进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我打算首先加强学习专业知识。尽管基础薄弱，学习很吃力，但是我相信只要努力，就会有结果。另一方面，用心学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

③进一步作好施工管理工作：

200x年的工作中，我负责的工程尽管有必须的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。200x年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行比较分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改善，构成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

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

在以上的年终建筑企业的项目经理工作总结范文中能够明显的看到，整篇文章花费了大篇幅在描述自己的不足之处以及相应的改善办法、对未来的期望和计划，这两项是领导最在乎的两项资料，所以在撰写项目经理工作总结时其他项目能够简写。

经理工作总结模板 篇4

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，20xx年整个国内轿车市场的日益激烈的价格战，国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成了一定的影响，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入 价格战 的误区。回顾全年工作，在过去一年里，作为一员我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成总公司给我们下发的任务。在今后的一年里，我们将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年总公司下达的任务。对以下工作作出明细分析：

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。，

三、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素质。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。 四.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。

以上是我20xx年的年终总结，在明年里我们要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强业务技能，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

经理工作总结模板 篇5

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.依据公司管理制度，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政策，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制度，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、效率及业绩进行支持、服务、监控、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小波动后，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，其中销售人员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，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，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。

经理工作总结模板 篇6

本人现任xx公司项目经理，xx年7月毕业于xx大学建筑系，工民建专业，同年参加工作。96年被评为高级工程师，99年1月被评为十五立功先进个人。在日常工作中，能以党员标准严格要求;能以三个代表重要思想指导自已，遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作2x年来，我始终奋战在施工第一线，先后参加和主持了十八项工程近2x平方米，优良工程率100，创市优工程三项，其中住宅楼被xx市建筑业协会评为年度杯工程，局优四项，其余全部到达优良。

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20xx年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如：住宅楼工程，建筑面积24022，总高度57.25m，地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程，为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕，12m一根共250根，支出费用9x元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即到达了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近4x余元。深得甲方满意，在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用1.x元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，到达高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的超多修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省超多资金。

二、严格质量管理，争创名牌工程

质量第一是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其必须的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都明白，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上构成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上构成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目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受控状态下。

透过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了必须的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。个性是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一向坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展状况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强职责到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把项目进度指标进行分解，职责落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

透过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20xx年，针对项目成本，自已在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月中的列支状况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算到达数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。礼貌施工，不追形势，追得是高标准。个性是在材料使用上，大家齐抓共管。构成人人算细账，人人会账的管理局面。

透过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年中，我将继续拼搏，为企业的发展贡献力量。

经理工作总结模板 篇7

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导x总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年x月xx日，20xx年完成销售额x元，起额完成全年销售任务的%，货款回笼率为%，销售单价比去年下降了%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了%和%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

市场需求分析：

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之会过后会有段因抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加%，销售经理的日子并不好过;可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

转眼间，我来xx4s店已经x年。这x年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的销售经理。

一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这x年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

每日工作：

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

20xx年工作计划：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我xx年的工作计划：

1.继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让人知道与了解车，并能亲身体验。了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3.努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

经理工作总结模板 篇8

20xx年我服从公司的安排，承接担任了由X集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”个性是主要工程施工管理人员的选取都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选取是我重点思考的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前的状况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎样紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的谈薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题，我项目部配备了专职安全员，对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底，并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的状况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备进行检查，发现隐患及时整改，杜绝安全用电事故的发生。

“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本，实字当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声.所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚.忠于企业，诚于企业，看重建设集团这块牌子，一向以来都是我最朴实的工作动力.诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚.服务于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑.要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力.而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐.与业主的沟透过程中，有这样先决的自我要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不绕.管理这个项目以来，最大的体会，也是我最大的改变，就是调和.易经中说:憧憧往来，朋从尔思.这个意思我半知半解.但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来.合作的概念十分大，但工程管理又是一个务必细化的工作，因为负责，所以细化.与细化相比，严格是不值一提的，务必的.与总

包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的主角概念，多听多看多掌握，有的放矢.我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是务必的，但也决不是有原则的，不设底线的.这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局.此刻的建筑业，靠超多签证来谋求利润空间已经十分难以实现.因此成本控制就显得尤为突出.所有的成本中，材料成本是最重要的一环.材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际状况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工资料和数量，并且及时与预算量进行比较分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有必须的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行比较分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改善，构成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

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

经理工作总结模板 篇9

一、资金方面：

1、为未避免一个项目因资金问题造成停工、误工的损失，那么开工前资金准备量最少就应在40%左右，施工单位项目经理年度总结。因为市政工程的工期很短，开工后首要做的就是办理工程进度款的拨付手续。然后根据手续的进展状况，结合自身资金流量，及时进行下一步的资金的安排。未雨绸缪，既能保证工程进展，又能减少因资金问题造成的停工、待工的损失。

2、对人、材、机工程款的拨付，根据工程进度状况以拨付60%为宜。第一、能够减少自身的资金压力。第二、占压施工方一部分资金，更利于工作协调、施工安排。

二、合同方面：

1、施工合同不是简单的两页纸。应熟读建设部门印发的标准制式的合同。根据自身状况，对一些个性涉及到双方权利和义务、价款、安全、质量验收方面的问题，要仔细斟酌。如什么状况下终止合同、什么样的状况下调整价款、协商不成如何办，以及一些涉及到施工方面的费用谁承担等问题，都要做详细的规定。合同协商完毕后，交与律师审阅后，再进行签订。

2、合同内的价款不要急于签订。在签订合同前，多多询价，最少要在三家以上，以避免不必要的损失。

三、施工方面：

1、项目人员的组成与管理：①对于项目人员，要以精、强、能发挥主观能动性、恪职尽责的人员为主。潜力不强、业务不精、不适应工作的人员，要及时进行调整或清退。②严格奖惩制度，事情要有安排、有落实、有反馈，建立2小时问题反馈制度，加强工作的事中控制，以便出现问题能够及时调整、解决。③每周一召开一次列会，主要对一周的工作进行总结，安排本周的工作。每日要召开施工碰头会，时间安排在晚饭后，由项目经理主持。会上主要反映当天的施工进展状况、材料准备状况、以及出现的问题，然后由项目经理对第二天的事务进行安排。特殊状况可安排施工方、材料方、机械方负责人参加。④每日例会结束后，项目上所有工作人员进行施工日志的填写，做好每一天的施工记录。⑤完善财务制度，分级负责，严禁出现先买后报等状况。⑥项目人员外出，严格执行准销假制度，以避免一些不必要的安全问题。

2、施工队伍的管理：俗话说：将熊，熊一窝。在施工队伍的安排上，对包工头要多处了解，如感觉不适宜，不要勉强安排。透过一些项目的实施，以带自己的队伍为佳。一个项目最少要安排2——3个施工队伍，互相牵制，以避免养虎为患、哄抬施工价格、受人掣肘的状况发生。

3、材料方面的管理：①开工前，要深入到当地材料的主产区对价格进行了解。包括出厂价、运费、一些材料的卸车费等，以及付款方式。了解先付款与后付款、或压一部分材料款等各类方式下的价格，做综合比较。②材料供应方同施工方一样，同一材料安排2——3家供应，安排原因同施工队伍。③材料员收料时，要安排两人以上进行收料，并由项目经理对每一天进料状况进行核准、抽检部分材料。④材料员收料时主要验收材料质量，并对供应的材料进行计量。对水泥、沥青等一些有要求的材料，每车都要验出厂合格报告，并留好存根，以备做竣工资料时使用。⑤验收材料时，个性要注意运输车辆，是否有改装、车厢底部是否平顺，有部分车厢底部成弓字形，会造成测量立方时出现偏差。砂是否干湿，因为砂在饱和状态体积最大。⑥定额材料含量相对于实际施工消耗普遍偏高，未避免材料准备过量，一般进料量按照预算材料用量的80%进行控制。

4、机械方面的管理：①施工机械安排时，首先要比较各方价格，然后对车况、操作手进行了解。避免施工中出现频繁修车、操作手技术不行或不听从指挥，造成不必要的停工。如在施工过程出现类似状况，要及时进行调整。②包月租赁机械时，双方各负担一次进场或出场费用。进场时机械方要对机械加满油，离场时项目部对机械加满油。

5、沥青砼配合比含量的计算：首先算出工程中要多少方沥青砼，损耗一般在3%左右，思考松铺系数，一般在1.25到1.3左右。根据设计标准将算出的沥青砼方数折算成吨，然后用沥青砼总重量分别乘以设计标准中的材料百分比含量。

6、冬季沥青砼施工措施：1、冬季沥青砼施工，首先运输车辆要加盖棉被；其次由于沥青加温不能超过170℃，为保证摊铺温度在120℃-140℃，应对石料加温到180℃左右。2、沥青面层的摊铺，尽量减少接缝，次日铺设时对接缝处喷洒乳化沥青。11T双钢轮压路机及时跟上摊铺机进行碾压，延缓放行时间。3、对面层出现的跑砂现象，采用沥青含量为55%的乳化沥青进行封层，散布石粉进行掩盖。4、天气过冷，乳化沥青不破乳，可进行加热处理，加热温度不可超过70℃，否则乳化沥青将会在加热中破乳。

7、冬季人行道的铺设：人行道下的水泥砂浆，加入4%的早强防冻剂，人行道铺设完毕后，加塑料薄膜进行掩盖，薄膜上可覆盖土或草袋。人行道灌缝必须要密实。

8、污水井升降井作业：为避免沼气伤人，施工时，摆放安全标志，提前打开3——4个井口，并用鼓风机进行通风，通风时间不少于半个小时。施工人员井下作业，要带上防毒面具或多层口罩，佩戴安全带，每井口不少于三人，以确保施工人员安全。

四、索赔与变更：工程进展的同时，要做好影像资料的保存。个性是一些隐蔽工程、关键点。对甲方或监理提出的工程变更及其它一些索赔手续，要及时进行签证。

五、外围关系的协调：施工过程中，难免会出现一些人来阻挠施工。以保证正常施工为目的，尽量进行协商，也可依靠业主进行协调。如达不成一致意见，1、能够与当地最大的一些人达成合作协议，以确保工程的正常进展；2、以上协调都无效的话，只有依靠当地政府进行打击。

一个项目的运作过程中，要善于抓住问题的主要矛盾。做好事前计划与事后决（结）算控制，着重做好事中控制，及时纠偏，使工程进展始终按照计划进行。平衡好施工关系，遇见问题当断则断，避免出现受人掣肘的状况发生，以确保工程的顺利完工。

经理工作总结模板 篇10

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了，在这将近一年的工作时间中我通过努力工作，有了一些收获和心得。一年过去了，真的有必要对自己的工作做个总结，目的在于吸取教训，提升自己。以至于把工作做的更好。自己也有信心、有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年一年的工作进行简要总结：

从基层到领导，思路的开拓，处理问题的方法，人际关系的处理，上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域，面临的较大的考验和自我锻炼。或许我骨子里就有股不服输的精神，追求完美，无论做什么事情我必须要用心去做，别人能做到，我要做到。别人做到的，我要做到更好。

在摸爬滚打中，在上级领导的指引下，我一点点成长，一点点进步。通过不断的自我充电，吸取同行业之间的信息和积累市场经验，我对销售经理的职责有了新的认识，众所周知，销售部对于任何一个企业来说，都是核心部门，因此作为一名销售经理，责任重于泰山，作为销售经理，首先要明确职责，思路要清晰，以下是我工作中总结对销售经理这个职务的理解

一、职责阐述

依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定。销售部人员建设和团队建设。KPI的有效管理，以及促销计划执行和管理。

制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。对部分工作过程，效率及业绩进行支持，服务，监控，评估、激励，并不断改进和提升。本部门人员关怀，充分调动积极性。本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一。市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在领导的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。销售数据表明，成绩是客观的，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。

二、销售部存在问题

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

5、销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分4s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

三、针对销售部下一步工作开展的看法

培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队。目前，销售部共计xx人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要进行培训。团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高新员工的逐步增加，随着公司稳步发展，由陌生变为熟悉，紧密协作，传帮带，伴随公司的发展共同发展成长敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高!有法可依，有法必依，执法必严，违法必究。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。

其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《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 最终形成 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，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。制度是标准，执行力是保障!

四、关于公司管理的几点想法

1、 管理出效益 这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，制度化管理不够。有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层领导做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别人会形成 水能载舟，也能覆舟 的想法。

单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听见过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层领导给予重视。

2、 过程决定结果，细节决定成败：公司的目标或者一个计划之所以出现偏差，往往是在执行的过程中某些细节执行的不到位所造成，老总有很多好的想法，方案，有很宏伟的计划，为什么到最后没有带来明显的效果，这就是中层和基层的执行力，执行力从哪里来?过程控制就是一个关键!

五、对公司对执行力管理提高和控制的建议

1、相关人员和部分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，如果因为忙无暇已书面汇报，领导也可以抽出时间主动了解进展状况，已口头形式汇报，领导给予工作上指导和支持。

2、定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

3、计划或方案执行一段时期后，公司定期检查执行情况，是否偏离计划，是否调整，并布置下一段时间的工作任务。

4、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制机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。

而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌中销售经理工资最低的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。也希望领导能考虑到中层领导的激励机制的建设。

5、由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为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，最后容易导致部门内领导与员工不融洽，多头领导则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。

六、明年的销售目标

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。可能明年理念和共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

七、明年的销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1、结合销售目标，销售目标，精品目标，保险目标，规划营销思路，筹划多种营销方案，与销售人员及时沟通，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

2、销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

八、销售部建设和管理

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。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呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识

3、绩效考核，销售部是一支团队，每一笔销售都是大家共同完成的，因为不能单凭业绩来考核为尺度，业务熟练程度和完成度，业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队工作态度，如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。培训是员工长期成长的推助剂，也是公司财务增值的一种方式。对培训的吸收和掌握并在工作中加以运用也是衡量销售人员指标之一。

4、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

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，团队的建设时分不开的，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工作模式与工作环境也是工作的关键。

经理工作总结模板 篇11

20xx年上半年是xx公司在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。

现将20xx年上半年工作总结如下：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入价格战的误区。价格是一把双刃剑，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：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

对策二：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，形成差异化营销;根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，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，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的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、专人负责的制度，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。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

二、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，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

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经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。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，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请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。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕服务管理这个主旨，将品牌营销、服务营销和文化营销三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

经理工作总结模板 篇12

上半年对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理 山不过来，我们过去 的销售策略下，开始实施 主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管xx市xx区的销售经理，现将汽车销售上半年工作总结如下：

一、目标

经过月初分析总结，锁定目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

二、经过

个体户里面曾经的光辉人物们 汽车市场个体户，今年房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的 上帝们 也让自己当一回 上帝 ，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到x年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上半年的汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

三、总结

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车!

四、计划

我个人认为下半年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯我们公司!上半年已过，在此期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

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