# 外协副总工作总结(热门17篇)

来源：网友投稿 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-14

*外协副总工作总结1各位领导、同志们：大家好！非常荣幸参加本次会议。转眼之间，xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达...*

**外协副总工作总结1**

各位领导、同志们：

大家好！非常荣幸参加本次会议。

转眼之间，xx年已经过了一半，伏案沉思，半年来，作为xx事业部副总经理，我始终坚持以经济效益为中心，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“营销经理”转型。现就xx事业部市场经营状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的汇报，请领导审查。

本人承蒙xx及各位领导厚爱，从xx年xx月担任xx事业部营销副总，进入xx事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清理的过程中，却发现成立不到半年的事业部经营状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（基本上无法收回），应收款遗留xx万元，在这种情况下，我应该立即去做的就是带动营销人员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行大力的催讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了xx、xx、xx应收款共计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事宜同xx高层进行沟通交涉，经过深入的交谈，站在客户的角度解决问题，在xx的理解、支持、配合下，至xx年xx月底，将索赔标准1赔6降低为1赔3，直接给企业降低损失xx万元。我们也深深的知道，客户是企业生存的生命线，我们也意识到根据目前的经营形式，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应该积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在xx新开发的客户中，成功地处理好了同xx的关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的非常愉快，订单也有所增加。另外，在同xx分部方面的合作，在经过我们的积极的拜访和通力的合作下，努力满足客户的各种需求，目前也获得了他们的认可，取得了令人欣慰的成绩；在和xx公司的合作也有了实质性的进展，提高了客户的满意度。根据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣传我们公司的产品，调查市场需求，目前客户询价不断，为提高我们未来的市场占有率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替过程中，我忠实的履行了集团公司对xx事业部的指示，为xx事业部经营领导班子的更替工作做出了一定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营业绩方面也取得了可喜的成绩，今年1—xx月份产品销售额同比去年同期增长了。总而言之，这离不开集团的.领导，特别是xx兼任事业部总经理后的英明决策。在担任xx事业部营销副总以后，我坚持以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着踏踏实实做人的原则来处理各种关系。在稳固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户xx公司产品、法国xx产品、xx产品都非常稳定，xx系列产品已经全面投产，订单也增加了。而xx的产品实现了系列化，xx产品也已经全面投产。

下半年，遵照xx总“努力拓展新客户，新市场”的要求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场（外资厂的电动工具）、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有意向的xx、xx及正在联络的xx及xx几个外资吸尘器电动工具的工业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为xx年xx事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，规范区域经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给区域经理，使全员转变观念，培养工作自觉性；其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并分析各区域经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升；为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量；目前由于国外市场的不断打开，国内市场面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下大力发展新市场，减小市场盲点；重视客户投诉，将之与客户经理工作质量结合，加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。通过一系列管理措施，使区域经理基本知道应该做什么、怎样做。

我认为，一个人只有对自己的企业，对自己从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态面对自己的工作和企业，按照营销经理的职能职责严格要求自己，尽心尽责做好本职工作；当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。

对于今后的努力方向，我对自己做了如下的打算：

1、继续加强学习，重“内涵”，迎接挑战；

2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、出点子；

3、加强组织协调能力；

4、带领营销提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度；

5、继续加强国内市场开拓工作。

以上是我的汇报，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在xx事业部发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！范文仅供参考感谢浏览

**外协副总工作总结2**

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

>一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

>二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件和报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神；配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《湖南世雄集团员工守则》和《湖南世雄集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

配合下，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和各种资料归档工作；

（1）重新建立了员工花名册和员工档案（主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结）。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

（2）重新整理了各种工程档案按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。 “湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”和“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

**外协副总工作总结3**

20xx年我的工作发生变化，电信副总经理个人工作总结。前半年仍在\*\*支公司担任经理，七月份调\*\*分公司任副总经理。无论在\*\*还是在\*\*，都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。下面就是本人的工作总结：

1、想方设法，多管齐下，狠抓收入。

通过全体员工的共同努力，至六月底实现收入 万元，占年度任务的 。

省公司今年主攻压强工程，我和支公司同志克服困难，主动出击，及时完成设计、编报项目;抓紧时机，不等不靠，提前实施。在项目尚未审批下来的时候，就积极设法赊购电杆、材料，组织人力，按照设计方案栽杆架线。至六月底完成四号桥——三星新区、气象站——党校、汽车站——水坝、关铁路——东河等杆路建设，在城区栽杆66根，架设钢绞线3169m。

3、以市场为核心，积极发展数据业务。

**外协副总工作总结4**

首先，我觉得今天这个会议开得非常及时，也非常有必要。结合会议的要求，“找差距、抓管理、增效益、谋发展”，我认为这个会是求真务实、正确认识自己，下决心改掉自己身上缺点和不足以谋求更大发展的会议。通过找差距、练内功、强素质，可激发企业发展的内在活力，重塑企业良好形象，增强市场的竞争力。

下面借此机会，我主要结合本部门的不足之处，谈一点个人的看法，来和与会的各位领导、同志们共同协商、探讨，以求找到更好的解决办法和途径，来促进我们部门工作的改善。关于本部门的工作我主要从四个方面来谈：

>第一，经营思路方面。

近几年随着市场竞争的日趋激烈和主导固定产品期刊发行数量的大幅度下滑等因素的影响，造成我厂在生产任务方面出现了些大的空缺。所以，为了保证生产任务的完成，机器的正常运转，就出现了只要能干的活都去接，所有的产品一起上的局面，造成了经营产品的方向、目标比较模糊，经营的重点和精力比较分散，产品品种繁杂，主导产品不明确，客户良莠不齐，有些产品尤其在图书方面出现了资金占用较大，回款不及时，利润大幅度减少的情况，逐步显现出产品结构不合理的一面。在上一次研讨会上，厂领导及时发现了问题，明确做了指示，要求我们进一步优化产品结构，筛选不良客户，减少流动资金的占用。根据上次会议的精神，我们制定了一个改进措施，请同志们指正。首先，在经营思路的贯彻执行方面，要做到思想统一、目的明确、行动一致、分工到位、操做有力、行之有效。

具体做法是：

>一、对固定产品重点开发。

在报刊固定产品的开发上又以报纸为主，期刊为辅的经营思路，这是因为期刊目前的大形势，每年都在走下坡路，现在在全国来说，有能力分印的期刊已越来越少。相对于报纸来说，报纸的发展空间和潜力就比较大，同时报纸又具有每月期数多，资金周转快，工价适中的特点。当然这样做并不是不发展期刊，只是一个主次的问题。

>二、加大对本省出版社的合作。

这样可利用本省出版社自来料的合作形式，减轻我们厂流动资金紧缺的压力，同时又保证了生产任务。

>三、优化客户群。

对现有客户群进行筛选，在认真分析、研究的情况下，对那些信誉不好、工价低、回款不及时的客户将逐步剔除，优化客户群。为了保证这三条的有力实施，我们将设几个小组专人负责，分工到位，责任明确，有针对性地开展工作。

>第二，在生产调度方面。

不足之处是在生产调度方面未能实现全厂一盘棋，时有发生多人到车间催活的现象，旺季矛盾尤其突出，各车间的生产不能得到同步进行，设备的生产效率未达到最佳效果，总调度的作用没有得到充分发挥。改进的方法是：今后，在生产调度安排上，要权责分清，所有业务员的活都集中到总调手里，由总调一人对车间。平时各车间调度按产品要求的时间自行安排生产，遇到活路冲突时，以总调的安排为准，其他人不得随意改变，使全厂的生产安排合理、有序、统一。

>第三，经营队伍的建设方面。

同样随着我们厂生产规模的不断扩大，市场竞争的日趋激烈，现在这支经营队伍已不能完全满足企业发展的要求，加强经营队伍建设已迫在眉睫。要建设、健全一支能力强、作风好，能打硬仗的经营队伍。无非通过两种途径：一是靠企业自身培养；二是靠人才引进。这两点来说主要是依靠我们企业自身的培养。所以我们考虑在下一步的工作过程中，要敢于给他们压担子，多给他们锻炼成长的机会，使他们在工作过程中不断得到充实，尽快成为能独挡一面的业务能手；另外，在人才引进方面，也要多留意了解，配合人力资源部做好这方面的工作，使业务人员的管理，真正做到有进有出，优胜劣汰，能者上，弱者下的动态管理模式。

>第四，制度建设方面。

在制度建设方面，存在许多不足，还有许多制度不健全。例如：产品承揽制度、合同签定的制度、货款回收的奖罚制度等都不健全。在管理方面造成无规可循，无章可依，各行其事，监管无力。改进措施：积极配合工厂争取在12月底前制定和完善各项制度，使企业管理规范化、制度化，使科学管理的水平得到进一步提高。

对于全厂的工作，我认为在教育方面和细化管理方面有待加强。现在许多职工甚至一些中层管理人员的危机意识、质量意识淡薄，对于手中的产品缺乏责任感和创优意识，只是一味地追求产量的高低，而降低了质量的标准。形成了近几年干大路活马马虎虎，时有差错；干精品活路略显费劲的局面。在同行业大厂之间，产品质量已没有任何优势而言。所以，建议厂里一方面定期不断通过多种方式进行宣传，使职工真正认识到质量是企业生命的重要性。另一方面，厂里以及各车间积极建立健全质量奖罚制度，形成一种员工在生产工作中有成绩就奖，有问题就处罚、就下岗的危机氛围，使所有员工的责任心和质量意识能不断加强。在管理方面。多年形成的管理模式在大的方面已经很健全了，但是工作中的细化管理不到位，经常会出现因某一细小环节的疏忽、差错造成客户的投诉。有时是一张废页子没挑出来，有时是书里折了一个角问题是：既是出现了这样的差错，也不会引起任何人的重视。不是现在有本书叫《细节决定成败》，的确是这样，你认为是小问题，但客户有时会认为你管理有问题，质量不行。现在市场竞争又很激烈，可能就会因此失去一个客户。所以，细化管理在我们的工作中同样重要，要做好这项工作，我想应从下面四点来抓：一是管理工作要紧紧抓住人这个核心。把责任分解到人，提高人的主观能动性、增加人的责任心，从有压力，有危机感，同时还有动力。二是管理工作要层层抓。作为管理工作的决策层一方面是出好主意，另一方面就是抓车间主任，车间主任抓班组长，班组长再抓每一个人。调动人人参与管理的积极性。三是要提高管理者的素质。比如管理“十法”，即：要带头、要谈心、要公正、要奖罚、多表扬、少批评、不猜疑、会用人、靠大家。和管理人员工作“六步骤”即：工作要有重点、要布置、要检查、要落实、要记录、要总结。并要求车间主任对员工的管理标准要高，干部要求到什么程度，员工就能做到什么程度，关键是干部对员工的要求标准高不高。四是不管什么工作，有布置、要落实，说到做到。不要给下面的同志造成一种光喊口号，不实干的印象。既然工作布置了，那么就要检查、落实。工作必须有结果，该罚的罚，该奖的奖。

最后，借这次转变观念练内功，狠抓管理创实效的机会，希望工厂能建立一个长远的规划，利用两年到叁年，甚至五年的时间，逐步打造自己的质量品牌。用质量品牌来开拓市场，以质量求生存，以质量求发展，今天的质量就是明天的市场。

以上就是我几点不成熟的想法，恳请各位领导、同志们多多指正。

**外协副总工作总结5**

转 正 申 请

尊敬的公司各级领导：

在这个硕果累累的金秋时节，我怀着非常期待的心情，非常荣幸的加入了\*&\*&\*这个云南地产行业的明星团队，\*&\*&\*在云南地产行业虽然不是地产开发体量最大的房地产公司，并不影响公司拥有非常优秀的管理团队，在业界更是名声鹊起口碑传遍。我非常珍惜这个学习历练的平台，相信这一定是我发挥和提升个人能力的机遇，更是我人生的一个转折点。现就加入公司以来的学习、工作等情况做以下总结和剖析，向公司的各位领导和同志们做以下汇报：

加入公司后经过简短的入职培训和环境熟悉，部门领导分配给我的工作内容是：\*&\*&\*项目和\*&\*&\*园项目所涉及的云南\*&\*&\*有限公司、云南\*&\*&\*投资有限公司、昆明\*&\*&\*开发有限公司、云南\*&\*&\*置业有限公司（两个项目、四家公司）的财务管理、成本核算、预算分析、计划控制、绩效考评和协助上级领导做好集团公司财务制度建设、税务筹划、税收管理的工作。

一、 财务核算基础工作

通过快速熟悉公司的财务制度、核算方法和工作流程，在入职一周的时间内完成工作交接，并对原积压的工作进行赶补，使财务核算基础工作与时间同步；结合公司财务核算要求梳理完善账务核算，并向上级主管领导提出合理建议。

二、 深刻学习公司财务制度、财务管理规范和会计核算制度

加强企业的财务管理工作，其目的是要为企业的效益服务。神州天宇所开发的项目都有各自的背景和特点，我重点从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，深刻理解并掌握，以便在今后的工作中运用。

三、项目公司财务工作目前的重点工作：（1）\*&\*&\*发展投资有限公司要求支付前期为\*&\*&\*项目垫付费用，根据公司领导安排已经完成双方财务的对账工作，并对支付方式和处理办法提出了建议。（2）\*&\*&\*土地补偿款应交企业所得税的税收优惠——延期缴纳工作的开展，在公司上级领导\*&\*&\*的指导下做了申报前的政策理解、咨询、分析和税局人脉资源调动的准备工作。 四、发挥专长，做好参谋。

通过对月度、年度的财务分析，结合项目合同签订执行情况，对照项目经营计划，及时并动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。对公司的投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性测算，充分考虑货币的时间价值和风险控制，改变已往静态的，更加注重现金流量的决策方法，较好地控制了投资风险，为领导决策提供了财务依据。

五、加强业务培训，提高工作能力。

培养良好的专业知识学习提升储备的习惯，坚持执行会计人员继续再教育的规定，认真学习财务专业最新知识、信息，重点关注国

家宏观政策，特别是房地产政策，分析新政策对地产税收、金融的影响，收集、整理、分析政策对项目的实际操作运用。

六、切实履行职责。

作为项目公司的财务经理，依照《\*&\*&\*有限公司财务管理制度》的要求，努力规范企业财务管理，维护财经纪律，当好公司领导的`参谋，为公司领导决策提供真实的财务数据、合理的分析和建议；对不合理的支出，能顶住压力，坚持原则；对于发现的重大问题，能不隐瞒自己的观点，书面向公司领导和集团公司汇报，切实履行了岗位职责，确保公司资产的高效营运和保值增值。

在工作中得到了公司领导的支持和同事们的帮助，使我融洽快速地融入了工作团队，极大增强了对\*&\*&\*企业的管理团队精神、企业文化价值的认同感和自豪感。在今后的工作中我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为企业作出自己应有的贡献。预祝\*&\*&\*能取得良好的社会效益和经济效益。在此我申请正式成为公司的一员，殷切盼望公司领导给予批准为谢！

特此申请

转正申请人：

年 月 日

（实习期：20ＸＸ. \*&\*&\*）

**外协副总工作总结6**

本人作为副院长兼副总工程师协助院长分管总师办、工厂设计所的日常工作。主要负责机械工程项目设计、咨询可行性研究报告、技术管理、质量管理以及设计资质等技术业务领导工作。一年来在工作岗位上，我不敢有丝毫懈怠之心，亦始终抱着\_如履薄冰，如临深渊，战战兢兢\_的工作态度，认真对待每一项工作。现将自己全年履职情况作总结如下：

1、本人增强落实科学发展观的自觉性和坚定性。在贯彻行办关于加强社会治安综合治理工作中，明确分工责任紧紧围绕社会治安综合治理和维持社会稳定工作的各项要求，确保综治维稳各项措施落到实处。

2、整体工程设计是一项技术要求较全面的工作，也是设计院赖以全面发展提高的主导工作。本人遵循设计院20xx年经营措施方针，努力开拓，扎实工作，参与市场竞争，为实现设计院提高经济效益战略目标作出了应有的贡献。本人在设计院多年一直从事机械工程项目设计及管理工作，有较丰富的设计工作经验。20xx年的工作重点主要是主导赣州\_工业厂区整体搬迁设计项目，主持了该项目设计的全过程工作。担任赣州\_工业厂区搬迁设计的项目负责人，并承担了专业设计工作。在项目管理及设计中，亲自安排编写设计工作计划，设计指导意见书，确定主要设计原则，提出设计方案构思。在项目工作中，带领设计人员现场了解情况，确定设计基本思路框架。在工作中能够团结同志，毫无保留地传、帮、带、结合项目设计工作，传输设计理念，教导工作方式，起到了较为全面的技术核心领导作用。在整个的设计过程中，几乎没有休假日，殚精竭力，沤心沥血，全心身的扑在工作中，对外代表设计院处理洽谈与甲方的各项协调工作，对内作为项目负责人抓项目管理进度，设计质量，专业协调，较好地完成了该项目设计。为本院项目设计管理起了示范作用。

3、总师办是在院长、总工程师领导下的综合技术管理部门，负责本院的技术管理工作，组织制定并贯彻执行院的各项技术管理制度和技术规定。本人对分管的此项工作，花费了较大的精力去思索、整改。20xx年院实现了资质换证工作，取得了机械通用工程甲级资质、咨询工程甲级资质，使设计院整体设计实力有所提高。按照职能要求，总师办职能工作还是有一些欠缺，主要是设计程序管理，设计质量管理等一系列制度性及执行力度性工作，需要完善改进，本人在设计院技术发展整体规划及基础性工作上要加强管理指导。

4、在履行分管工作职责外，能积极主动配合班子其他领导同志的工作与安排。在日常工作中，在院办公会议上能够直抒已见，表明自己的态度和观点，不和稀泥，不犯自由主义，并能提出一些切实可行的建设性意见，对院里各项工作，从来没有推诿，拖拉和不服从现象，总是积极完成，遇到困难，能主动克服解决，以不给领导增加压力负担为原则，认真做好每一件事，在自己分管的工作事务中，未出现过安全事故，责任事故，在工作中，能够理解同志，团结同志，尊重同志共同努力做好设计院的工作。

5、在工作中，本人能够自觉地遵守国家的法律法规，院纪院规，职业道德，从未有过多拿多占情况，工作作风正派，工作中跟随项目组经常加班加点工作，从不计较个人得失。

6、总结一年来的工作，自己在设计工作中能够较好地起到技术骨干作用，注重人才队伍建设培养，关心设计院的提高发展，对项目设计工作有着较强的激情。不足之处是工作策略性不够，批评不讲究方式方法，有待改进。

**外协副总工作总结7**

20xx年3月，按xxx安排，我到xxx公司挂职锻炼，担任副总经理。一年来，在组织、领导和同事们的培养、关心、支持下，我端正思想，牢记使命，努力工作，踏实干事，为企业做了力所能及的工作，为自己增长了见识，开阔了眼界，锻炼了能力。现将一年来的工作情况和收获体会做以下总结。

>一、虚心学习，尽快适应新岗位

按公司的安排，我分管宣传教育和人力资源工作。由于自己一直在学校工作，没有任何企业管理方面的工作经验，所以我把自己的首要任务确定为虚心学习，尽快适应新岗位。我一方面翻阅了大量的文件、书籍和资料，另一方面虚心向xxx总经理和其他同志请教，还经常下到门店，边工作边了解情况。我把每一次会议、每一项工作任务都当作学习的好机会，注意在工作中学习，在学习中工作，在较短的时间里适应了新的\'环境、新的岗位，实现了学校干部向企业管理者的角色转换。

>二、端正态度，扎实工作做贡献

挂职不是围观，也不是走过场，而是实实在在的一个工作任务，要有积极的心态才能完成。每当工作中遇到困难的时候，我都不断提醒自己。困难来自于工作，也只能在工作中解决，关键是端正自己的心态，回避困难或许是能力问题，但更是态度问题。过去的一年，xxx公司在发展中遇到了很多困难，但在xxx总经理的带领下，在公司全体员工的努力下，xxx公司克服重重困难，站稳了脚跟，经营逐渐走上正轨，销售业绩比去年有大幅度的增长，业务也不断拓展，为以后的发展打下了坚实的基础。在xxx总经理的关心和支持下，我分管的人力资源及宣传教育工作也出色地完成了公司预定的工作任务，取得了较好的成绩，为公司经营提供了有力的保障。

1、加强员工队伍建设工作

（1）加强公司员工的招聘和培训工作，全年共组织面试各岗位应聘者1265人，录用254人，共组织各类培训达300余次，共培训2137人次。

（2）建立了公司中层管理人员聘任机制，完成了第一次总部中层干部的竞聘工作。

（3）加强储备人才的培养工作，建立了骨干人才的培养、选拔机制，实施了储备店长的培训工作。

2、完善人力资源管理制度，全年共制定和完善了《绩效考核》等制度36个。

3、加强思想纪律教育和宣传教育工作，加强企业文化的建设工作，开展了纪律教育月、“优质服务月”、“团结协作、努力进取”登白云山等一系列有意义的活动，创办了公司报刊《xxx报》，增强了员工的凝聚力，使员工的精神面貌有了较大的好转。

4、加强员工的绩效考核工作，认真组织实施4月份、10月份的员工调薪晋升工作，大大调动了员工的工作积极性。

5、改变工作作风，深入门店，切实开展基层一线人力资源管理、服务工作，大大稳定了员工队伍。

6、加强工学生的实习管理工作，全年共安排工学生296人次到公司门店实习，为公司的发展作出了一定的贡献。

>三、挂职锻炼，素质能力有提高

通过一年的挂职锻炼，使我收益良多。

1、丰富了工作经历，开阔了视野，强化了为企业服务、为xxx服务的意识。

2、学习到了企业的管理理念，更深刻地理解了现代企业管理的内涵。

3、提高了理论联系实际、解决复杂问题的能力。

通过一年的挂职锻炼，也使我体会深刻。

1、摆正位置，理顺关系，充分认识到挂职干部的任务和职责是搞好工作的前提。个人不应有外来客思想和临时工观念，要以主人翁的态度发挥主观能动性，明确自己的目标和指导思想，在企业里充分发挥自己的作用。

2、改变工作作风，深入实际，调查研究，虚心向企业的同志学习，正确处理各方面的关系是完成工作任务的保证。虚心向企业的领导和员工学习，了解别人，同时也使别人了解自己；尊重别人，同时也能得到别人尊重。改变作风，深入基层一线，结合实际，才能讲求实效，实事求是地解决问题。

3、坚持多办实事、少讲空话、不讲条件、多做贡献是对挂职干部的基本要求。从思想上、行动上要力求做到不讲空话，多做实事，不讲条件，多做贡献，努力把自己融入企业的大家庭中去，用这样的态度去开展工作才会感到心情舒畅，才能把工作做好。挂职锻炼至今虽然只有一年的时间，但收获很大，不仅丰富了阅历，开阔了视野，更重要的是增强了大局意识、服务意识，而且在政治思想素质、组织协调能力、宏观思维能力等方面都有了一定的提高。在此非常感谢组织对我的培养，在xxx公司挂职期间，xxx总经理和公司同事们对我挂职工作给予了极大的支持，在此也表示衷心感谢。在今后的工作中，我一定一如既往地严格要求自己，不断加强学习，立足岗位，多做贡献，不辜负组织对自己的关心和培养，为xxx做出更大贡献。

**外协副总工作总结8**

各位领导：

我是今年六月份开始担任副总经理一职的，在这一时段的工作当中，我加强在自身对所领导的工作范畴的工作任务的学习了解，在最短的时间内接受适应所有的工作，经常加班加点，加强自身的学习，主要做到了一下工作：

>一、投料机厂

20xx年4月份以来，由我接手负责投料机厂的工作，由于人手不够，资金紧缺，投料机厂要进行的每一步工作，都相对的艰难，这样严重影响了投料机厂的正常发展，现总结投料机厂20xx年的状况：

1、总体的市场相对稳定：20xx年由程总新开了珠海横山、新兴两个客户，相对比，开发新市场的费用大大降低；

2、售后服务的费用大大降低：由于20xx年的售后服务都普遍采取了由快递公司发配件，由客户自行维修，比起以前的上门服务费用，大大降低；

3、工资的费用大大降低：投料机的生产都是由廖雪芳主要负责，梁忠武协助的形式下生产完成的，效率4个人2天生产20台，2个人2天可以生产10台，效率也相当，这样一来投料机的人工成本大大降低；

4、房租，水电的降低：由9月份搬来石洲，可以节约厂房的费用，水电的费用也有所降低。

5、送机成本大大降低：投料机送货方式都采取了发物流的形式，比直接送机的成本大大降低；

投料机厂的不足：

1、投料机质量不稳定：

（1）磁铁吸住不放(现已解决)；

（2）控制盒质量不稳定（待解决）；

（3）功能不齐全（定时开关机不准，无料停机有时失灵）；

（4）电机轴承经常有生锈卡死的现象；

（5）高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧；

（6）在5月份跟8月份在狮山采购的两批板材中，规格不统一，易烂，不容易成型，这两批板材烂了20多张，直接经济损失1000多元，而且规格不一致造成了工序繁琐，直接影响了生产的进度（现已解决）；

2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费；

3、市场开发没有加强：，新市场开发上几乎为零，投料机的销售主要是由几个老客户：高明富民农机、开平裕民农机、珠海横山、阳春岗美完成的，开发的客户投料机基本没有卖动过，这样直接造成了资源浪费；

4、客户反映投料机的使用复杂：很多客户将定时开机功能调到了“1”，直接造成客户不能正常使用，要经过打电话咨询才能正常使用；定时关机不准，无料停机偷停，而且客户不懂得调节门磁开关，出料口的大小，这些问题都大大降低了客户对我们产品的感知度；

5、送货的风险大：投料机的送货都是通过物流形成的，但是通过物流发货容易将机损坏，而且追究责任困难；

6、投料机售后服务的成本还偏大：现在投料机的售后基本是通过快递发送配件完成的，但存在着在保修期内，运费由公司承担，这就增大每台投料机的开支；而且发快递坏的配件没有及时回收，造成了配件损失严重；

7、投料机利润太低：现投料机小机卖330/台，大机卖400/台，现核算投料机的成本小机在260元/台;大机320元/台;加上运费30元/台;加上售后服务20元/台;搞不好一台投料机还要亏损;

8、人手不够:现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货;

9、配件供给不能及时到位:由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

10、货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

以上是投料机厂的状况，对于好的、有利于公司发展的我们必须要坚持，对于不好的、阻碍公司发展的，我们坚决杜绝它的发生。现将20xx年投料机厂工作的计划如下:

1、加强投料机的研发改造工作，将投料机做到简单实用，质量稳定，而且将投料机的制造成本要降低，将投料机利润最大化；

2、在新产品推出的同时加大市场的推广加度，将以前压在客户的投料机，该回收的回收，该收货款的收货款；

3、加强配件供应商的合作沟通，对于有问题的配件，无条件坚决退回厂家，宁可成本高点，也要用到最优质的配件；

4、跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题；

以上是投料机工作的总结。

>二、石洲厂

8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

石洲厂在经历了的质量风暴以后，由的兴旺走到了的衰退，总体来说，石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年。料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20xx年的市场开发提供了有利的条件。

石洲厂的一些不足：

(1)饲料配方不稳定。8月份之前料的配方都使用了菜仔粕，8月份以后的配方就没有使用菜仔粕。8月份以前的配方没有使用ddgs，8月份以后的配方里都使用了ddgs;8月份~10两个月的配方都没有使用米糠粕，在10月以后的配方里又使用米糠粕。配方的不稳定直接会影响到了饲料的质量不稳定。这种情况的出现都大大降低了客户对我们产品的感知度。(南岸陈细疏的料经历了使用米糠粕的配方跟没有加米糠粕的配方，让客户误以为我们饲料里添加了大糠);

(2)生产计划安排不合理。在生产之前没有一个具体的生产计划，基本上仓库里没有什么料就生产什么料，导致有时出现客户需求的料没有，而特意安排开机去生产一两批料，这样直接造力物力的浪费，导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解，没有建立起一套完善的客户档案。

(3)人员的安排不合理。在8月份，我虽然安排在业务开发上，但真正跑市场的时间只有1个星期的时间，其余的时间都安排在了生产投料机，协助配料，送货上，销售人员安排送货生产，没有发挥到该职位起到应有的`作用。直接造成了资源浪费。各个岗位之间没有相互沟通，各做各的，客户的用料量没有统计，这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目，没有针对的去维护市场。

(4)员工对工作的积极不高，没有激情。范万勇工作没激情，得过且过;黄炳富工作不够积极，喜欢拖拉;廖雪芳工作虽然积极，但没激情，不求上进。

(5)执行力度没有到位。在4月份中，公司在会议中将石洲厂做为试点，走服务营销的销售模式，在会议中，每个人的工作都做了具体的分工安排，但是到真正执行起来，没有一个人将工作执行到位，最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

(6)石洲这边的客户养殖技术相对较低，我们没有专业的技术人员为养殖户提供技术的服务，对于客户出现的问题，不能解决。而客户的效益不好时，会直接将矛头指到我们饲料的质量上，这样会大大降低客户对我们产品的感知度。

>三、20xx年的工作计划

(1)狠抓饲料的质量关。质量关乎到厂的命运，20xx年要取得更大的发展，首先要抓好质量关。要做的工作就是加大质量的监管力度。生产过程中质量意思的操作，首先从思想上抓质量、行动上管质量、考核上促质量，开展全员质量意识再教育，把质量优劣作为衡量员工工作价值与自身价值的标尺，树立起“质量就是生命”的思想，全员参与、责任挂靠、打好质量持久战。抓质量的细节管理，要求员工从细节做起，从点滴做起，要求员工把“举手之劳”做精、做细。发现问题及时控制。确保质量过程一直处于受控状态。配方不能轻易更改，坚持饲料配方的稳定。

(2)重视员工的执行力建设的问题。完善公司的规章制度，时刻监督与提醒员工，做到奖惩分明，并建立起员工的执行力建设，培养一支实干的团队。

a、树立起员工强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

b、决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地，树立实干作风。

c、强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

d、开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

(3)完善每个职位的工作职责。争取在20xx年2月份完成每个岗位的具体分工的制度制定，做到科学规范，使每个职位岗位之间相互协调，岗位资源综合利用。

**外协副总工作总结9**

进行11月份以来，我矿在1220和905巷分别上马了掘进机，1220使用EBZ200掘进机，905使用EBZ160掘进机。再就是在903巷、591巷新开了进综采设备巷道。全矿井下工作均围绕掘进机运行及综采按时上马展开。11月份我认真执行矿领导的工作安排，以岗位标准严格要求自己，履行职责，坚持“安全第一”的指导方针，努力工作，认真完成领导安排的任务。11月份所作工作如下：

>一、认真学习安全管理知识

提高自己的专业技术水平11月份，我在繁忙的工作之余，学习了《矿井安全质量标准化工作经验汇编》、《煤矿安全规程》以及EBZ200和EBZ160掘进机使用说明书，结合自己多年来的工作经验感到新的知识又充实了自己；再就是继续学习大同大学采矿专业本科函授班的相关专业知识，顺利通过考试，争取在明年顺利取得本科文凭达到专业技术水准。以后更好的服务于我矿安全生产。

>二、注重实际工作

深入井下现场进行安全管理11月以来，井下部署调整，新上的掘进机和新开巷道服务整个矿井下一步建设，管好用好新设备，抓好机掘巷安全管理是重中之中。

参与矿组织的安全大排查，并对所查隐患进行“五定”处理。

深入井下现场，对照管理制度、作业规程查找现场工作中存在的不足，并督促施工人员按章作业，杜绝违章。

认真执行矿跟班作业管理制度，按照矿排定的跟班表，按时跟班作业，完成跟班工作任务。

>三、加强培训学习

整理了培训资料，按培训大刚、培训方案要求，组织对施工作业人员进行了安全知识培训学习，进一步提高了员工的整体工作能力，熟悉了作业规程，为今后的安全作业奠定了坚实的基础。新培训了安检人员，并组织了考试，完善了井下安检队伍。

>四、发挥干部的模范带头作用及时完成领导交给的各项任务

我在搞好安全技术管理的同时，身为副总，深入在生产第一线与职工打成一片，吃苦在前。老是提醒自己作为一名党员，在任何的时候都要起到模范带头作用，以自己的行动去号召大家积极搞好本职工作。在完成安全管理资料的同时，保证超额完成矿上下达的入井指标，养成了良好的工作习惯。

>五、与职工群众团结一致、乐于助人、整体素质有较快提高

发挥团队精神和作风，形成活力，有一种积极向上的干劲，是我一直所重视的一项重要工作，作为安全副总我始终坚持自我的个人修养的完善和提高。一是不断学习专业知识，不断进取，按安全副总标准严格要求自己，要求别人作到的我要首先作到。二是团结同事，与大家勾通，研究工作中存在的问题，共同提高，研究制定切实可行的方案、措施，为建设峪沟倾尽自己最大的努力。

一个月来，我按照集团公司的要求三分之一学习，入井跟班各班次数均达到三分之一要求。虽然时间不够，但我利用晚上的时间补上。努力学习新的知识，提高自己的专业技术水平。在以后的工作中我要认真的总结工作中的经验与不足，找出差距，努力学习，提高自己的综合素质，争取为矿井建设多做贡献。

**外协副总工作总结10**

正式担任xx部副经理之职已满一年，回首这一年，岁月如逝，在各位领导和同事们的关心、支持和帮助下，我取得了长足的进步，在这一年里，我始终抱着“认真做事、踏实做人”的态度，兢兢业业工作，积极配合经理做好信贷部的各项工作。在学习上自我加压，在工作上积极进取，在生活上严以律已。现将情况汇报如下：

>一、个人思想方面—严以律已

一是重视政治素质和工作能力提高。积极学习党课、认真摘录笔记，不断提升政治水平。

二是严以律已，坚守“八不准，十严禁”信贷条例。坚持秉公执法，严格审批每一笔贷款，确保所批贷款质量。三是统一思想，加强团队建设。作为信贷部副经理，我深知自己承上启下的桥梁纽带作用，认真摆正位置，积极配合领导安排，认真做好部门工作，维护好部门的团结。在工作中，加强与部门人员的交流和沟通，维护好彼此间相互信任、相互支持、相互谅解、团结合作的工作关系。做好分管工作，做好自己分工的职权范围内的工作。

>二、部门管理方面—团结有序，工作严谨

从一名普通的管理人员到一名副职，身份的转变，意味着责任的不同，双肩的责任让我意识到有效发挥团队作用，上下协调、律好已、管好人是部门管理的关键所在。因此我重点关注部门经理与员工上下协调工作、严格要求自己，不断加强员工管理。截止目前部门各中心均较好的完成了全年的管理目标。

1、贷后管理中心：

一是按期完成省、市行的各项检查工作，并及时上报省行;检查质量、频次均达到上级部门要求，并得到了省行领导的好评;二是档案管理有序，基本全部实现图书化管理。连续三个季度全省档案会审工作中，我行档案排名前两名以内。

2、审查审批中心：

按时完成各项审查、审批工作。严格执行审贷分离，做到坚持原则、严格审批，为全行的业务发展保驾护航。

3、经营管理中心：

一是按期按质完成各类业务文件的转发、培训工作。

二是根据需要加强业务督导，深入支行帮扶发展、指导逾期催收、开展现场审贷会。

三是认真开展各月经营分析工作，根据每月业务发展特点及时总结、认真分析、发现问题、及时调整发展思路，为全行业务发展做出了积极指导作用。四是强化分析，深入开展市场调研。今年以来先后完成了xx贷款项目、xx贷款项目、xx贷款市场调研、xx市场调研、xx调研等。经过一年的历练，无论从报告内容还是从市场调研能力上都取得了较大的进步。

纵观一年来部门人员表现：团结协作，密切合作。一方面做好个人的本职工作及领导安排的其它工作，另一方面也积极配合部门人员作好了相关的工作，在一年的“信贷能力提升年活动”中，能力得到了一定提高，为我行信贷条线轧轧实实管理做出积极贡献。

三、条线业务管理方面—管理到位、发展较好业务支撑到位，确保全行信贷业务的圆满完成。积极协调组织各审查审批人员按时按质开展审查审批工作;深入支行开展业务指导;针对资产质量差的重点支行、重点人员开展座谈，分析原因、寻找方法。业务推介会到位。今年以来共参加全市各类业务推介会x次，行内组织xx推介会和xx推介会共两次，组织信贷员业务发展竞赛活动四次。通过业务推介、竞赛活动的开展，有效的保证了业务的宣传。

业务培训到位。截止目前，共计培训45次，参加人数达到1134人次，培训内容涉及xx、xx、xx等新制度，培训人员涉及xx、xx、xx等人员。并针对xx、xx人员开展了两次专项培训，以确保全省xx、xx人员考试取得好成绩。组织考试40次，学员合格率达到。学员在全省培训通过率排名全省前例。风险防控到位。今年以来xx部积极组织开展现场与非

现场检查，加大责任追究力度。累计检查业务档案700多份，进行系统抽查1547户，电话回访976户，现场走访客户133户，全年共下发现场检查报告近200份，责任追究29笔，涉及人员15人次，处罚金额33182元，处罚人员74人次。

市场开发基本到位。今年以来，全行上下共计开发项目个，其中xx已报总行审批，xx支行xx贷款放款近100万元、xx县支大棚种植支农贷款放款近500万元、xx县药材农户批量开发约100万元、xx县xx房产抵押贷款项目放款约200万元。

截止目前，我行各类贷款净增达到xx亿，实现了一个xx目标。其中xx贷款结余净增达到xx亿元，完成省行计划的xx%，全省排名第7;xx贷款圆满完成全年计划。累计实现利息收入5000余万元，较上年增幅达到，收入占比最高到达40%以上，始终名列全省首位。

>三、存在的不足

在一年的工作中，也暴露了自身存在的很多问题，主要有：

一是业务管理水平不能适应业务发展需要;二是经营管理水平有待进一步提高;三是风险识别能力差，风险控制能力较弱;四是市场分析、开拓能力较差，不能有效指导支行市场开发。

>四、下步计划

20XX年即将到来，新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我将再接再厉，发扬长处，积极创新进取，打开一个新的工作局面。主要做法是：

1、加强自身业务学习，提升业务管理水平;加强经营管理方面学习，逐步提升经营管理能力，做一名合格的中层干部。

2、加强沟通，团结协作，提高部门凝聚力。通过部门同事间的沟通交流、开展集体活动，将部门人员紧紧团结在一起，凝聚成一个和诣、务实的整体，更高效的开展信贷业务经营管理工作。

3、继续深入市场，认真研究分析市场需求。为我行的业务发展寻求更大的利润增长点。

4、不断加强组织能力提升，通过组织业务推介会、内部交流会等活动，不断增强信贷员组织的团结，推进业务发展、激励业务发展。

5、进一步严以律已，做足部门人员表率。

**外协副总工作总结11**

20xx年，我在正确领导和公司全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，认真执行上级部门的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真履行岗位职责，较好地完成了自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我这一年来的德、能、勤、绩、廉等方面的情况总结如下：

>一、政治思想

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好副总经理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，提高自身政治素质，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意做好工作的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

>二、业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好总经理工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和工作知识与技能，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

>三、工作态度

实际工作中，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则。具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。来往接待有礼有节，平和待人。

>四、工作业绩

今年以来，我秉承“诚信为本、务实创新、团结拼搏、勇创一流”的企业精神，把“以创新为先导，以效益为核心，以管理为依托，以人才为根本”的经营理念贯穿始终，合理制定经营战略：外树形象、内创价值，在全国范围内整合资源，抢占产业制高点，建立有利于公司发展的环境与机制，加强产、学、研结合以及技术更新与资本相结合，构建人才、资金、技术、信息平台及政策环境，在现有产业的基础上，扩大市场，拓宽经营渠道，取得了较显著的成绩：截止月日，公司实现产量x万双，收入x万元，与去年同比增长x万双，x万元，增长率为x%。

（一）严格管理，狠抓销售经营

“求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其源泉”。一个企业的制度，就是其根本源泉，就是它发展的内在动力。没有建立起一个好的现代企业管理制度，就谈不上大的发展。为此我今年以来重点在建章立制方面下了很大功夫。重新修订的各项管理制度达项。初步形成了靠制度管人管事的良好局面，激励竞争的机制的实施从根本上调动了所有员工的工作积极性，使大家树立起了主人翁责任感。为生产销售工作的顺利开展加固了制度保障。

（二）以人为本，增强部门凝聚力

立足公司大局，在工作中，以身作则，积极投身于工作的开展中，努力加强自身工作积极性和指导性，杜绝消极懒惰，做好先锋模范，坚持以人为本，牢固树立“职工才是公司的真正主人”的理念，将心比心，以心换心，在利益分配上要处处为职工着想，充分尊重员工的劳动成果，使经营者与职工共享发展成果，广泛开展了喝基层员工的交流沟通，了解他们的真正需要，无论是在工作上还是生活中，让员工充分感觉到公司也是他们的另一个家，在这个家里也能得到尊重和认可，让员工对公司有强烈的归属感，确保了员工工作积极性和工作效率的提升。

20xx年终总结表彰、见证成长共享激情联欢晚会，为表彰十佳优秀员工x名、优秀员工x名、x年以上的老员工x名、x年以上老员工x名进行奖励、和全体员工年底发福利x人，20xx年x月份公司又对每个员工宿舍安xx寸液晶电视，合计金额达x万元。

（三）加强考核，质量第一

公司要想在发展中长盛不衰，要想在激烈的市场竞争中保持领先，质量关是必须要把好的，因此，我提出“质量第一”的生产工作要求，要求中明确指出“质量第一”是全公司干部员工的共同责任和义务。在具体工作中，要求各部门守好质量关，抓好验收工作，促进产品质量提高，达到人人参与品质管理的目标。对产品的质量检查严格按照程序要求执行，坚决执行了公司三不原则，即：“不接收不良品，不制造不良品，不下放不良品”，认真执行四检，即：“首检、自检、互检、巡检”，三不放过，即：“不生产不合格品，不下放不合格品，不查清责任者不放过，不查清事故原因不放过，不落实预防措施不放过。”通过以上层层把关，公司生产产品合格率达到xx%。

>五、廉洁工作

今年以来，我认真学习了《xx》和《xx》等，切实加强了党性修养和作风建设，提高了廉洁自律和自觉接受监督的意识。特别是通过认真学习《xx》，我进一步明确了新准则所要解决的突出问题。

通过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名党员领导干部，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自己。加强自我约束，要求自己努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的领导干部。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到。不求索取，讲求奉献，珍惜企业和职工给予的荣誉和权力。通过加强作风建设，落实民主集中制原则，我认真查找和解决影响党群和干群关系的突出问题，为党、为社会、为企业做好自己的工作，为深化企业的改革、促进企业的稳定、推进企业的发展自觉贡献力量。我能按照廉政责任制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行公司党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自己，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起党员干部思想上防腐拒变的心里防线。

>六、工作中的`不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

>七、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

（一）加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

（二）加强企业人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

**外协副总工作总结12**

20XX年3月，按xxx安排，我到xxx公司挂职锻炼，担任副总经理。一年来，在组织、领导和同事们的培养、关心、支持下，我端正思想，牢记使命，努力工作，踏实干事，为企业做了力所能及的工作，为自己增长了见识，开阔了眼界，锻炼了能力。现将一年来的工作情况和收获体会做以下总结。

>一、虚心学习，尽快适应新岗位

按公司的安排，我分管宣传教育和人力资源工作。由于自己一直在学校工作，没有任何企业管理方面的工作经验，所以我把自己的首要任务确定为虚心学习，尽快适应新岗位。我一方面翻阅了大量的文件、书籍和资料，另一方面虚心向xxx总经理和其他同志请教，还经常下到门店，边工作边了解情况。我把每一次会议、每一项工作任务都当作学习的好机会，注意在工作中学习，在学习中工作，在较短的时间里适应了新的环境、新的岗位，实现了学校干部向企业管理者的角色转换。

>二、端正态度，扎实工作做贡献

挂职不是围观，也不是走过场，而是实实在在的一个工作任务，要有积极的心态才能完成。每当工作中遇到困难的时候，我都不断提醒自己。困难来自于工作，也只能在工作中解决，关键是端正自己的心态，回避困难或许是能力问题，但更是态度问题。过去的一年，xxx公司在发展中遇到了很多困难，但在xxx总经理的带领下，在公司全体员工的努力下，xxx公司克服重重困难，站稳了脚跟，经营逐渐走上正轨，销售业绩比去年有大幅度的增长，业务也不断拓展，为以后的发展打下了坚实的基础。在xxx总经理的关心和支持下，我分管的人力资源及宣传教育工作也出色地完成了公司预定的工作任务，取得了较好的成绩，为公司经营提供了有力的保障。

1、加强员工队伍建设工作

（1）加强公司员工的招聘和培训工作，全年共组织面试各岗位应聘者1265人，录用254人，共组织各类培训达300余次，共培训2137人次。

（2）建立了公司中层管理人员聘任机制，完成了第一次总部中层干部的竞聘工作。

（3）加强储备人才的培养工作，建立了骨干人才的培养、选拔机制，实施了储备店长的培训工作。

2、完善人力资源管理制度，全年共制定和完善了《绩效考核》等制度36个。

3、加强思想纪律教育和宣传教育工作，加强企业文化的建设工作，开展了纪律教育月、“优质服务月”、“团结协作、努力进取”登白云山等一系列有意义的活动，创办了公司报刊《xxx报》，增强了员工的凝聚力，使员工的精神面貌有了较大的好转。

4、加强员工的绩效考核工作，认真组织实施4月份、10月份的员工调薪晋升工作，大大调动了员工的工作积极性。

5、改变工作作风，深入门店，切实开展基层一线人力资源管理、服务工作，大大稳定了员工队伍。

6、加强工学生的实习管理工作，全年共安排工学生296人次到公司门店实习，为公司的发展作出了一定的贡献。

>三、挂职锻炼，素质能力有提高

通过一年的挂职锻炼，使我收益良多。

1、丰富了工作经历，开阔了视野，强化了为企业服务、为xxx服务的意识。

2、学习到了企业的管理理念，更深刻地理解了现代企业管理的内涵。

3、提高了理论联系实际、解决复杂问题的能力。

通过一年的挂职锻炼，也使我体会深刻。

1、摆正位置，理顺关系，充分认识到挂职干部的任务和职责是搞好工作的前提。个人不应有外来客思想和临时工观念，要以主人翁的态度发挥主观能动性，明确自己的目标和指导思想，在企业里充分发挥自己的作用。

2、改变工作作风，深入实际，调查研究，虚心向企业的同志学习，正确处理各方面的关系是完成工作任务的保证。虚心向企业的领导和员工学习，了解别人，同时也使别人了解自己；尊重别人，同时也能得到别人尊重。改变作风，深入基层一线，结合实际，才能讲求实效，实事求是地解决问题。

3、坚持多办实事、少讲空话、不讲条件、多做贡献是对挂职干部的基本要求。从思想上、行动上要力求做到不讲空话，多做实事，不讲条件，多做贡献，努力把自己融入企业的大家庭中去，用这样的态度去开展工作才会感到心情舒畅，才能把工作做好。挂职锻炼至今虽然只有一年的时间，但收获很大，不仅丰富了阅历，开阔了视野，更重要的是增强了大局意识、服务意识，而且在政治思想素质、组织协调能力、宏观思维能力等方面都有了一定的提高。在此非常感谢组织对我的培养，在xxx公司挂职期间，xxx总经理和公司同事们对我挂职工作给予了极大的支持，在此也表示衷心感谢。在今后的工作中，我一定一如既往地严格要求自己，不断加强学习，立足岗位，多做贡献，不辜负组织对自己的关心和培养，为xxx做出更大贡献。

**外协副总工作总结13**

>一、思想方面

参加工作以来，特别是担任副站长、走上领导岗位后，我更加努力学习党的重要理论，自觉参加党小组学习活动，严以律己，率先垂范，在不断的学习中，我始终以一个优秀党员的标准要求自己，恪守一个优秀党员所应具备的原则和立场，以党的各项理论方针来丰富自己的思维，提升个人精神境界，坚定了共产主义信念，也更加坚定了我为这个伟大理想和事业奋斗的志向。我热爱伟大的祖国，对国家的强盛，中华民族的伟大复兴之路充满信心，并为此目标贡献自己的一切。现在正以一个良好的心态和求实的态度，坚持科学发展观为自己所热爱的水利事业扎实工作。

>二、工作方面

我始终立足本职工作岗位，服从领导，服务大局，团结同志，爱岗敬业，廉洁奉公，全力协助领导，组织协调全体干部职工，开拓进取，锐意改革，认真完成各项工作任务，钻研业务知识，在自己分管的水保监督工作中，严格依法行政，秉公办事。在工作和生活中，我事事高标准严要求，处处起到\_员，领导干部的模范带头作用，以单位大局为重，以水利事业的发展为原则和出发点，身体力行，为职工排忧解难，倾听职工的心声，使我单位的工作始终走在健康的发展轨道。

回顾这十几年的工作历程，我有决心，有信心，也有能力完成组织交办的任务，在今后的工作中，我将更加努力学习，勤奋工作，严格要求自己，做一个让组织放心，职工拥护的领导干部。

**外协副总工作总结14**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将21年主要的工作情况述职如下：

>一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1元;实际完成元，未完成全年销售计划。

>二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿1年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

>三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段;巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

>四、形成“总问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

>五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是9年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**外协副总工作总结15**

20xx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20xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——20xx年我们是在打江山，20xx年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到20xx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，20xx年就没了。这就意味着20xx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

20XX年末——20XX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

20XX年工作中最漂亮的就是家装渠道的成功开发，但是20XX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20XX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

20XX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20XX年是空白，20XX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20XX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。20XX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20XX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。20XX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

20XX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。20XX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

20XX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20XX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20XX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20xx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，20XX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，20XX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

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