# 最新副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结(12篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-09-29

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇一公...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇一**

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。20xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

（一）完成xx跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。20xx年年底，公司一直跟踪的xx跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，xx跨江大桥栈桥于 20xx年12月24日顺利中标。

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

xx跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责xx跨江大桥项目。面对工期短（工期xx个月）、施工规模大（工程造价xx亿元），工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于20xx年x月x日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在xx年x月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，xx跨江大桥主桥于20xx年x月xx日成功中标，中标额达xx亿元。

（四）20xx年，我还同时参与了包括xx跨海大桥xx标、xxxx公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司20xx年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领xx及xx市场奠定了基础。

（五）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇二**

各位尊敬的集团领导：

20xx年，xxxx物业在集团公司的正确领导下，紧紧围绕集团公司下达的各项经营任务指标，集思广益，群策群力，在全体员工的共同努力下，开创了xxxx物业持续稳定、健康发展的新局面。预计20xx年营业收入xxxxxx万，完成集团下达指标的xxxx%。完成利润总额270万元，完成集团下达指标的100%。现就本人20xx年度的主要工作述职如下，请予审议：

一、率先垂范，以身作责，加强自身作风建设作为物业公司的支部书记和总经理，我清楚的认识到自己所肩负的各项工作职责和义务，深知带领全体员工实现企业和员工持续长远的发展，做好国有资产保值增值，责任重大。

廉洁自律是对党员干部最起码的要求，一年来，作为物业公司的带头人，我能牢记责任，在千头万绪的实际工作中，时刻绷紧廉政建设这根弦，始终把廉洁自律、纠正不正之风当作大事来抓，从严要求自已。在生活上勤俭节约，能远离享乐主义思想，能抑制奢靡之风，自觉抵制不健康思想和价值观的影响。

在过去一年里，我们对公司的重大经营决策、重大项目安排、大额资金运作、项目招投标等事项，严格遵循“公平、公正、公开”的原则，采取班子成员集体讨论、保证了决策的科学化、民主化。

二、20xx年度主要工作回顾

(一)推行目标责任制，明确各级责任，促进企业健康发展

年初，我在与经营班子成员达成共识的前提下，将集团下达的总体目标进行有效分解，代表公司与项目主任分别签订《项目经理目标管理责任书》。公司总部从组织、计划、分工、推进和考评五个环节入手，细化指标，明确责任，强化督办，严格考评，使目标责任制真正落到实处。

(二)创新求变，全面开发顾问项目，调整收入结构

20xx年，公司继续致力于改善收入结构和盈利模式，极力拓展高回报的顾问项目，成功签下了xxxxxxxxxxxx等顾问项目，增加年度收入近百万元。其中更以xxxxxxxx项目为基点，派出精兵强将，打造优质顾问团队，形成品牌效应后顺势而为，陆续拿下xxxxxxxxxx等顾问项目，在顾问项目市场的开拓上打了一场漂亮的攻坚战。

(三)务实求真，深耕业主资源，切实推行多种经营

随着业主对物业服务社会化、专业化需求的增强，为物业管理的多种经营提供了无限商机，生活超市、食堂、接待中心(招待所)等都可成为我们的创收点和盈利点。xxxx物业服务的业主潜在需求市场大有潜力可挖。20xx年，除了鼓励电梯服务中心、绿化养护中心对外承接业务创收外，各项目也着力为业主提供会议服务、花卉采购、洗衣服务等延伸服务，与xxxxxxxx等单位展开的合作并也取得了一定成效。

(四)完善流程，改革考评方式，促服务质量提升

物业公司的一事一物皆品质，一举一动皆服务，服务品质是物业管理企业的生命线。20xx年，公司重新制定了前期介入工作流程、营销会所服务流程、送餐服务流程等一系列服务体系规程，使之更具有实操性和指导性。我还亲自带领副总经理、部门经理，参与项目的交叉考评和夜间查岗。通过对各服务处的保安、保洁、绿化及客服务质量进行交叉考评，一方面使项目之间的联系更为紧密;另一方面在检查中寻找各项目值得学习借鉴的优点、亮点，同时也提出不足之处，对各项目负责人触动较大，取得了较好的效果。

三、存在的主要问题管理方面存在的问题：

目前，由于项目发展过快，中层管理人员出现断层，特别是顾问项目需要的通才、全才特别匮乏，应当引起重视。我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离管理精细化、效益化还有一定的差距。如：

1)在品质管理方面，质量管理体系与实践的不适用导致运行文件与执行脱节，制度都挂在墙上，说在嘴上，就是落实不到行动上。品质管理流于形式，加上管理人员水平参差不齐，部分项目品质自检意识淡薄、服务被动，造成品质下滑。

2)多种经营和全员营销机制虽已开始推行，但目前收效并不明显，员工的积极性未能充分调动起来，相关业务种类、激励机制均有进一步探索和完善的空间。

四、20xx年的工作计划

(一)收入拓展方面

1、进一步提升项目的物业管理服务质量，不断提高业主对物业服务的满意度，同时公司也将加强与业主单位的沟通，争取上调部分项目的物业管理费。

2、依托xxxx品牌，以xxxxxxxx为中心，大力拓展物业管理项目、食堂餐饮服务项目及物业顾问服务项目;

顾问管理工作也要敢于创新，搭建在线式顾问工作平台，完善、改进顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，通过任职资格认证、在岗培训，通过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组现场指导等形式，提高顾问项目品质受控性。

(二)品质管理方面

1、简化和修订公司层面的运行文件，通过完善和细化项目工作文件，使服务流程化、标准化。

2、借鉴行业内已有成功经验的“楼栋管家”模式，强化对客服务功能的落地，加强项目内部自检监管力度。

3、以结果为导向，持续深入推进目标责任制。

目标责任制推行一年来，有成绩、有改进，但也存在一些不足之处。考核结果与主任的升降奖惩的相关性不强，缺乏统一的考核尺度和明确具体的硬性措施，如何将任免制度、能上能下制度、奖惩制度等与绩效考核结果更好地结合起来，是我们新的一年需要共同面对和解决的问题。

20xx年全面完成集团下达的各项经营指标，一年来我们的各项工作可说是倍感压力。阳光总在风雨后，新的一年，机遇和挑战并存，我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，xxxx物业在跟随集团公司发展的同时，也将实现公司和员工价值的最大化，实现公司业绩和员工事业的可持续性发展。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇三**

就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。有公司副总的总结内容，欢迎大家一起来借鉴一下！

在任药监神池分局局长的工作实践中，我十分注重两个方面的学习，一方面丝毫不放松对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论的学习，特别是江泽民同志“三个代表”重要思想内容，深刻领会其精神实质，用“三个代表”重要思想统领药监的各项工作，努力做实践“三个代表”重要思想的模范，处处以一个共产党员的标准严格要求自己;另一方面加强对政策法规、业务知识的学习，注重政策理论水平和业务水平的提高，多次反复学习了党的十六大文件、十六届三中和四中全会的内容，以及药品管理的法律法规、《行政许可法》、《行政处罚法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》和《国家公务员管理暂行条例》等有关知识。通过学习和实践运用，大大提高了自己的政策理论水平，提高了工作效率。与此同时还不断向先进人物学习，向周围的同志们学习，学习他们工作中的好经验、好做法，为我所用。

近三年的领导工作，我深深地到：要搞好工作，队伍一定要有凝聚力，团结才能有力量，工作才能见成效。基于这一认识，作为分局的负责人，我的做法是：身体力行、发扬民主，密切干群关系。自己是领导，言行举止、待人对事都直接影响着周围的同事。实际工作中，从我做起，自觉遵守各项规章制度，廉洁自律、依法行政。要求下级作到的自己首先作到，要求别人不做的自己首先不做，严以律己，宽以待人，作以身作则的表率;充分发扬民主，坚决杜绝一个人说了算，用人之长，充分调动他们的积极因素，发挥他们的聪明才智;晓之以理、动之以情地指出他们的缺点和不足。当工作中发生失误和遇到挫折时，主动承担责任，积极寻求解决办法，决不推卸责任。通过努力，在单位内部形成了良好的民主气氛和工作环境，大家心往一处想，劲往一处使，形成了工作上的合力，圆满完成了上级交给的一项又一项的任务。

我始终把让辖区内老百姓用上安全有效的放心药作为工作的宗旨，牢固树立“大监管”观念。在省、市药监局的正确领导下，自觉接受地方党委、政府的领导，主动向地方党委、政府汇报工作情况，取得了当地党委、政府和有关部门的支持和协助，顺利地开展了各项工作。首先从调查研究入手，深入分析药品市场的基本情况，掌握第一手资料，根据实际情况确立工作重点，把药监工作从四个方面来抓：1、下大力气规范和整顿药品市场秩序;2、构建县、乡、村三级药品监管网络，提升监管能力;3、加快农村药品供应网络建设;4、加大对制售假劣药品等违法犯罪活动的打击力度,全力实施药品放心工程。20xx年，分局共出动执法人员897人次，检查药械经营使用单位和个人334家次，全年累计查处案件19起，撤案2起，结案17起，其中万元以上案件2起。查获假劣药品114种218批次，案件标值3.20xx万元，上缴财政罚没款3.11万元、取缔非法经营使用药械9户，责令117户次涉药单位限期整改。经过不懈的努力，目前辖区内药品市场秩序已日趋规范，“两网”建设工作也取得了比较好的成绩。

综上所述，自己任职以来讲学习、讲政治、讲正气，各项工作都取得了一定的成绩，自身素质也得到了提高。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我深知作为分局的负责人肩上担子之重，任务之艰巨。在今后的工作中，我将一如既往，更加努力的学习、工作，恪尽职守、依法行政，做一个无愧于人民的公仆，争当人民满意的公务员，为药监事业作出更大的贡献。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇四**

紧张繁忙20xx年即将过去，《矿业集团》的房地产项目即将迎来全面发展的20xx年;正是这充满机会与挑战的房地产市场，给了我一个参与《矿业集团》发展的机会。自今年x月受聘xx房地产开发公司总工程师后，在董事长的领导下,以及公司各部门领导和全体员工的帮助下，我以一个职业经理人的工作态度一直认真履行着自己的职责。

(一)明确自己职责(总工程师的职责)有的放矢工作

1、主要职责是为集团开发项目提供决策依据：负责集团开发项目策划定位、可行性研究、实施方案的编制与研讨，为集团所开发项目把关;

2、全程参与项目实施管理：

1)对项目定位、营销策划、方案规划、销售方案、施工方案、施工图设计等进行审核与督导;

2)招投标阶段(设计、施工、监理、设备采购、材料供应等)的技术标书评审与合同中技术部分的审核与鉴定;

3)直接参与施工阶段的安全文明施工、技术质量监督、施工进度监管，制定各项管理制度;负责组织处理项目部工作中出现的技术问题。

4)负责制定本部门工作目标、工作计划，并组织实施。对实施情况进行检查、总结、汇报。检查合同执行情况，组织参加工程的施工巡查、抽验、联检、检测、阶段性验收和竣工验收。

5)在总经理授权范围内代替总经理审批项目部报送的技术文件。贯彻实施工程建设标准、规范、规程。主持处理工程中的重大技术问题、安全事故、专家论证等专题会议;协调相关单位(部门)的技术工作。组织对本部门的绩效考核。

6)协助总经理完成项目定位、营销策划、广告宣传、施工管理、售后服务审核。做好项目交竣后的善后工作。

(二)入职后完成工作情况总结

本人在入职的一年多时间里，尽我个人所能一直在努力完成公司领导交办的各项工作。从今年x月份开始公司领导安排我主要跟进xx项目的开发推进。认真研究该项目的各项特点，针对项目的问题提出个人建议，使项目尽量规避弱点，发挥项目优势;与公司领导共同商议解决方案，并逐步实施。在参与xx项目管理后，根据本项目合资开发的特点，编制了合资公司的基本管理流程及各部门、各岗位工作职责，推荐公司参考。根据项目开发需要，编制了项目总体开发进度计划报公司领导参考。编制完成了本项目的成本核算。

同时配合公司领导跟进xx项目，开展市场调研提出个人意见供公司领导参考;编制了xx项目的成本核算报告提交公司领导。配合固始项目推进，提出个人修改建议。配合货站街项目推进等。每项具体工作都逐一向公司领导做了详细汇报，在此不再赘述。完成了大量的文案工作，为各个项目开发提供参考，做的了尽职尽责。

在xx项目推进中主动联系办事处、村委会、文物局、建设局、设计院等相关单位，为项目推进与各方协调，取得了场地渣土开工清运、文物勘探备案以及项目实施中必须公开招标的要素等成果。

(一)努力学习公司文化，不断提高自身素质和综合能力

因本人多年的职业经理人工作环境，缺少政治学习及政治素质的提高，自参加《矿业集团》后，认真参加公司的每次政治学习，感受至深，对自身政治素质的提高起到决定性作用。入职这一年来对《矿业集团》的公司文化有更深的了解。我会认真遵守集团的各项规章制度完成职责范围内的各种任务，绝不违反集团各项规章制度，在今后的工作中还要不断学习努力提高自身素质，为我在下一步完成公司各项工作任务打下良好的政治基础，认真完成本职工作及公司交办的各项工作。

(二)抓好项目实施

国安房地产开发公司的每个开发项目，都是集团发展的总重之中;所以，我要发挥个人在专业技能上的特长，按照集团公司整体发展的计划，有步骤的稳步推进计划实施，确保每个项目顺利开发。

首先需要实施的是xx项目，该项目即将全面开工，一定要在项目的规划设计、施工管理、营销策划等方面为公司把好关;作为公司总工程师，我深知自己的担子和责任重大。因此，下一步的工作重点将从以下几个方面展开：

一是加快合资公司技术团队的组织与建立，打造一支技术与管理实力较强的团队。

二是建立一整套行之有效、完整有序的管理工作制度，使技术管理与施工管理同步发展，确保各项施工有条不紊的进行;

三是全面抓好xx项目的修建性详细规划与施工图的设计,严格控制成本;

具体工作重点是:

1、根据村委会户型统计督导设计院调整建筑设计方案，调整基础施工图的设计，确保尽快施工;

2、根据设计方案调整尽快完成修建性规划方案设计及其设计方案评审、定稿,在方案通过报批后,督导设计院完成全面施工图设计; 尽快完成审图工作;

3、协调集团经营处组织好各个相关项目的公开招标工作;

4、尽快完成地质勘查工作，确保建设项目的设计与工程施工的稳步进行;

5、督导监理单位完成监理大纲及实施细则;

6、督导施工单位编制施工组织设计、项目全面施工进度计划，抓好全面施工管理，确保安置村民顺利入住;

四是协助公司领导审核各个项目的策划定位，力争为集团创造最大效益;协助蓝城公司完成xx项目的策划定位、项目规划、营销计划;

在xx项目的推进实践中，我也有很多不足的地方，比如人际关系不熟，缺少与相关部门的沟通，影响了工作效率。在下一步的工作中要与各相关部门多沟通多请教，尽快进入角色，确保项目顺利推进落实。

根据集团要求，科学编制项目实施计划、管理制度、岗位职责、考核制度，建立完整的管理体系，用科学的管理、有效的制度为项目推进保驾护航。在管理上做到制度到位、职责到人、考核有凭、奖惩有据。

下一年的工作中我会立足本职，爱岗敬业，勤奋工作，勇挑重担，带领项目全体员工攻坚克难，争创一流业绩，甘于奉献，廉洁从业，努力为《矿业集团》的振兴作出自己的最大贡献。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇五**

慌张而忙碌的20xx年即将过去，作为公司主管工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。我积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。20xx年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标：

（一）完成xx的投标任务并顺利中标。20xx年年底，公司一直跟踪的xx通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于xx、xx与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，xx于20xx年x月x日顺利中标；

（二）精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程；

（三）经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在20xx年x月份接到xx投标信息时，由于xx项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，xx于20xx年x月x日成功中标，中标额达x亿元；

（四）在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

①管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后；

②管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”；

③苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

（一）加强理论学习，提高管理水平：

本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

（二）改进工作作风：

坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

（三）营造和谐的工作环境：

保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇六**

20xx年我们在x总的正确带领下，我们认真贯彻公司的安排部署，推进制度落实，在平稳过渡中完成了xx部人事结构改革、品质监控和车间环境的管理，在所有一线员工的共同努力下较好的完成了公司所有订单。回首20xx年总结如下：

首先严格执行xx管理，加强管理理念的宣传，从领导干部到一线员工，按照公司的制度要求定期检查纠正现场生产环节中存在的各项问题，我们后期成立公司监督检查小组从生产车间到新建厂房及各办公区域定期组织监督检查工作。其次是加强生产过程中的组织管理，及时掌握各生产车间的订单动态生产动态，合理调动各生产车间的部分员工进行协同作业，及时完成订单。

产品质量严格管控，为此要加强质量控制，做好外协入库产品检验和不良品统计。做好半成品检验工作，做好抽检、巡检工作，加大出库成品的质量控制。还要提高品质部门的监督、检查力度，充分发挥其主导作用。此外，合理增加品质部的人才培养每个生产车间设立一名巡检人员完全配合品质部的工作。发货产品质量明显好转，后期订单中，产品规格型号、产品质量问题、特殊箱体配置问题、产品标识问题等减少很多。钣金箱体装配箱体，箱体尺寸明显缩小，原有库存箱体消耗殆尽，在满足市场需求的`情况下，减小生产成本，箱体原配件明显减少，做到一种原配件多种箱体共同使用，也便于生产所需，库存所需，方便备货。

加强安全检查、监督力度。发现问题及时解决，检查各生产车间各办公室的用电问题和公司夜间值班问题，做到下班之后及时关闭电源，排除事故隐患，夜间值班到岗。利用员工大会时间与行政部配合播放安全生产短片，加强安全教育培训增强员工安全意识。设备本质安全是确保生产优质、高效运行的关键。各生产环节定期维护保养，要求工作场所物品摆放整齐，减少设备故障率，加大设备检查和监督力度，对公司新装设备进行全程跟踪，对返厂返修设备及时跟踪，以便生产所需。

20xx年工作计划：

①生产管理：

对生产过程中的进度、成本、质量、人员等进行细分，责任落实到具体人员，根据订单的任务量化生产进度，由各车间主管对订单进行汇报总结，依据预定进度和实际进度进行对比，发现问题及时查找原因，以确保订单及时完成。加强生产现场管理，以xx为基础，不但可以加强员工的工作态度和责任心，还可以提升工作效率和设备完好率。结合20xx年各生产车间的产量统计分析，预计20xx年各生产车间的产量可以提高百分之xx。

②安全管理：

加强对安全生产管理制度执行，做好员工安全培训工作，强化日常安全检查，加大安全生产隐患排查。督查工作加大力度，发现问题，解决问题，防偷，防盗，秉承零容忍措施，安保工作持之以恒，公司财产损失最小。

③设备管理：

关于生产设备首先了解生产工艺过程，掌握操作要领，做到能正确操作、使用、维护，能及时发现和排除故障。其次要强化劳动纪律管理，提高员工责任心，使之能自觉按操作规程操作。维护人员要全面掌握设备技术性能和运行状态，定期进行设备维护保养。

④质量管理

要全员参与，只有让员工真正地将产品质量与企业的发展和个人的自身利益统一地联系起来，才能自觉地做到精益求精，而不是随意敷衍了事。加强技术能力的提升，公司目前技术层面比较薄弱，加大相关技术人员的引进。

⑤根据现在市场订单需求，计划春节后跳线车间调运x条生产线：

目前x条生产线、实验检测设备逐步落实。为满足市场需求，注塑设备及其它生产设备也紧锣密鼓的落实投产。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇七**

尊敬的各位领导，各位同事们：

下午好！

首先感谢一直默默为我们营销中心提供支持的公司总部的各位领导，以及日以继夜生产的员工们。在过往的一年里头，全赖你们的支持，我们营销中心团队才可以毫无后顾之忧，全力拓展富丽的市场。

现在，就让我为各位领导及同事对09年营销中心的整体运营以及20xx的发展计划作出简报：

对于20xx年的总结，我将分为三大部分，分别是；人员管理及培训部分、市场拓展部分、公关活动及形象推广部分

企业以人为本，内务人事管理是达致外部成功的重要关键，在20xx年初制定了广州公司的人员组织架构，并根据公司的实际状况细化到每个人的工作职责，在实践的过程培养出各部门的候选负责人，实施自治的管理制度，最大限度地发挥广州公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。通过整年的实践与修正，于09年底修订最终的人员组织架构。

在管理方面，09年制定了各项行政制度，员工培训手册，差旅制度以及各项工作的执行流程等。在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。

人员培训方面，我将富丽营销中心的的员工都看作是未来的中层，在工作上给予许多的支持及发挥空间，除了通过常务工作使他们在实践获得经验之外，我还选用了“执行力”这套教材，使他们的思想以及工作能力得到全面的提升。除此之外，我还有常备管理教材，为他们提供了快捷便利的学习平台。

09年是我们营销中心非常重要的一年，作为新品牌的前线拓展部队，我们必须对市场有充分的了解，在整个动态市场里对所有必要资料进行提纯，分析。作为拓展战略最重要的部分，我们制定了从南往北的调研计划。分别是；广东（广州、中山石岐）、广西（辽宁）、湖南（长沙）、南京（）、贵州（贵阳）、四川（成都）、辽宁（沈阳、大连）。

纵深挖掘国内拓展品牌的最佳地点，通过各部门的研讨及分析，将调研资料提炼为专业数据库，从而明确了富丽首批实验店面的开发地点，并为日后的深入开发奠定了厚实的基础。

09年开发的富丽实验店面有：

1、汕头高新区店

2、中山石岐店

3、辽宁店

4、长沙百联东方店

5、沈阳中街兴隆大家庭店

6、沈阳新光店

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

作为一个高档品牌，“形象”，就是她向消费者及商家展现自身魅力的重要关键，必须通过有效的推广才可以使富丽打开内销关口的大门，在20xx年，我们对于富丽品牌形象的塑造是非常主动的。

首先，在公关活动上面，我们把品牌知名度以火热的态势进行市场抢占，于09年初，美博服装城开业，富丽服饰成为开业活动服饰的独家赞助商，于服装界打响了09年初的第一炮。

09年4月，中山石岐店开业，我们策划了大型促销活动，于转卖店所在的小区广场进行互动式的形象促销，反响巨大，简单的配置，独特的形象给中山的消费者留下了深刻的印象，并为中山店的销售打下良好的基础。

09年8月，我们的品牌在白马举行了为期3天的订货会，本次订货会打破了白马商厦品牌有史以来最长的商业活动记录，得到了白马商厦领导的大力支持。订货会以法国复古的格调展示出富丽独有的韵味，吸引了不少客商的目光，并于09年9月荣获20xx-20xx广州白马服装市场优秀品牌称号。

平面形象方面，09年了将原有品牌vi基础上继续细化，创建了企业mi（企业理念识别系统），汇编了09版的企业简介，制定了店面常规的平面形象推广系统，如灯箱广告、pop广告、形象易拉宝、x展架、以及店面促销形象系统等，全面规范化店面的视觉识别，大大提高了消费者对富丽品牌的感官认识。

另外，在画册的拍摄方面，通过09年拍摄的2套画册，我们已经累积了一定的经验，逐渐将品牌画册的形象及功能定位调整到位，并且能购置了基本的摄影器材，现阶段已经组建了摄影小组，可以自行拍摄单品的配搭。

到这里为止，是09年营销中心运营的一个概括性的总结，去年是一个开端，是为今年的冲刺铺垫的一个根基。我相信，时机已经成熟，是时候迈向更高的台阶。以下，我将为大家简单地介绍一下，我们营销中心20xx年的拓展计划。

在市场拓展方面，我们会甄选实验店做得好的区域，继续深入拓展，自中心起到周边城市扩散，核心着重于广东和东北市场。20xx年上半年，预计于广州、中山、贵阳、沈阳等地开拓总数到达10间店面，预计全年销售额达到1000万。

另外，明年将重新调整品牌vi，根据春夏的销售状况决定是否举行20xx订货会；将加强沈阳形象广告的投放力度，以支持新光、铁西、新天地等店面的开业。将重新定制招商资料，为市场运作部提供更高质量的招商工具，使招商工作能够顺利进行。

我的总结到此结束，谢谢在座的领导及富丽全体员工。最后，预祝各位新年快乐，身体健康，心想事成。祝富丽国际服饰有限公司虎年虎虎生威，生意兴隆！

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇八**

优秀的20xx年公司副总经理年终工作总结范文20xx年，是蓝海相对稳定的一年，身为蓝海的副总经理，现将20xx年的工作总结如下：

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20xx年，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20xx年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2024年4个人2天生产20台，20xx年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20xx年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：20xx年投料机送货方式都采取了发物流的形式，比2024年直接送机的成本大大降低；

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20xx年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：20xx年，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，2024年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：20xx年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20xx年的状况，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。

20xx年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。

石洲厂在经历了2024年的质量风暴以后，由2024年的兴旺走到了2024年的衰退，总体来说，20xx年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。20xx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。

（1） 饲料配方不稳定。20xx年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，这样直接造成人力物力的浪费，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性，没有针对性的去维护市场。

（4） 员工对工作的积极性不高，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性的服务，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。

（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。

（4）坚持走服务营销的销售模式。实践证明，服务营销学将以它科学的、系统 的、完备的营销管理。见效快的最有利的途径，有利于增销增效。饲料企业把 服务营销工作做好了，饲料产品的功效就会发挥得好，养殖户的重复购买积 极性就会更高，那么饲料企业获得的规模效益就会更大。 20xx年必须坚持服务营销的理念不动摇，利用网上的技术资源，向养殖户介绍选种、防疫、防病、配料、拌料、喂量等养殖管理知识。在水产养殖服务上，做到提供水质检测、帮助用户选择优良的鱼种苗、提供优质的饲料、提供混养技术、养殖密度的科学分配、联系鱼中为养殖户提供卖鱼服务。让每个员工知道服务营销的重要性，培养技术员的相关知识，坚持走服务营销的道路不动摇。这是石洲厂20xx年重进市场的关键。

（5）对于市场的变化。20xx年以开发外围市场为主。高要以蚬岗，梧岭，眠江，金 刚的市场为主，高明以明城，富湾，塘肚，芹水，南岸，水口这些地方为主，对于 业务空白的地区，争取在20xx年5月份以前，每个村找到一个人做试点，然后利 用其的影响力在周边开发市场。争取在6月份客户达到60个，销量达150吨/月。 以上是我在石洲厂20xx年的工作总结及20xx年的工作计划。 三。棠下厂 20xx年11月份以来，我参与了棠下的市场开发工作，现将我的工作总结如下： 11月份，协助棠下厂开发了6个客户，分别是：古今村郭明光，温锦宏，横江村 黎宝堂，叶老板，南溪黎景南，罗要村陆老板，12月份开发了1个客户，分别是 古今村郭永枝，并参与了客户的维护工作。 棠下厂现的状况： 销量由2024年下半年的锐减走到20xx年3月份的稳定，再由稳定慢慢上 涨，质量的在客户里反映总体来说是稳定的，20xx年可以说是棠下厂转折性的一年，由防御战打到进攻战。为20xx年进入市场提供了有利的条件。

棠下厂的一些不足：

（1）员工的责任主动意识不够。a。有时配料员配错了料没有及时反映纠 正，反而将错就错，直到管理人员发现时才给予纠正。这样会直接影响到饲 料的质量问题。b。有时出现掉料，漏料的情况，员工没有如实回报，导致有 时会引起客户的投诉。c。机械平时没有保养检修，出现小问题没有重视而引 起大问题，像轴承坏而引起轴磨损。

（2） 缺少机械技术员。有时候机械出现问题不能及时解决，直接影响生 产。而且机械平时没有保养，小问题多。

（3）员工的安全意识不够强。送料员送料时有时会开快车，员工有时候 出现酒后驾驶，晚上驾车出去玩。 20xx年棠下厂的工作计划：（1）培养公司员工的责任主动意识，把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，员工要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。（2）培养一个机械技术员。

（3）增加员工的安全意识，杜绝事故的发生。

（4）加大市场的开发力度，充分利用好老客户的资源。利用老客户介绍新客户，避免没有目的乱开发。

（5）抓质量的决心不动摇。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，建立起“质量就是生命”的思想，打好质量持久战。

以上是我20xx年一年的工作总结。在20xx年一年的时间里，虽然说为没有公司献多大的功劳，但是能有幸参与到蓝海创业团队一员，见证蓝海的风风雨雨，确实是自己的荣幸。但是在20xx年一年的时间里，自己的工作存在许多不足的地方，现总结如下：1．执行力差，对于自己的工作，没有做到最好，只是随便应付了事；2．积极性不高，没有工作的激情，有得过且过的心理。3．没有起到自己身为管理层的作用，欠缺管理知识。对于员工的出现的问题没有及时做到思想工作，公司制的规章制度没有得到有效的执行，这些都是我的工作失责。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇九**

时间过的真快，转眼间20xx年即将结束，从年初接到楼盘到现在，工程部全体员工在公司领导的正确指导下，xx物业“xxx”项目，工程部各项工作都按部就班的正确开展，不管是人员管理，工作进度，工作技术都有所改变。作为工程部副总我现就20xx年的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

一.严格要求自己和员工遵守公司的各项规章制度和完成公司下达的工作任务。

二.对工作认真负责，按时完成工作任务。

三.对业主报修及时修复。

四.对开发商出现的问题及时协调。

五.和各个部门之间相互合作把业主和物业公司关系搞好。

不过现在我们工作中还存在许多不足和困难，在装修期间的各方面问题，给公司造成了一定的影响，在以后的工作中只有不断的提高业务素质，加强训练和学习来改进工作中的不足，以更加热情优质的工作服务公司、服务好全体业主。

在过去一年的工程管理中，我总结了一些自己的经验和看法，今年的工程即将开始，如果我还做工程部副总，我有以下几点意见和想法：

1、安全放在第一位，这是工程施工中最重要的一个因素，是保证工程完工的先决条件，应该做到安全生产保障有利，杜绝隐患，安全生产主要是火电和高空作业及人员流动方面。但是我们的施工现场在对戴安全帽、安全带情况应该视具体情况来实施。

2、材料的供应应做到及时、准确，用最少的资金购买最合适的材料，在节省资金同时也保障了材料供应，为保质、保量完成工程任务打好基础，现场需要的一些小材料现场的管理人员应该有权自行购买，免去公司用车来回送，造成不必要的开销。

3、在工地的施工管理中，工人除了关心工资外，最能影响工

人情绪的就是伙食问题，如果在伙食方面能调节好，相信工人会有更大的干劲，主要是食堂管理人员和伙食费。

4、整个工程计划在实际施工中做为工程部长来说，应该有自我调度的过程，就是工程保证按时完成，但具体时间安排根据实际情况由工程部长与实际计划人员、管理人员沟通以后再定，如果公司要到现场，由调度人员提前最少一天与现场管理人员打好招呼，调动人员由现场管理人员定。

5、在施工中以总工期为目标，以阶段控制计划为保证，采取动态管理，施工组织科学化、合理化，确保阶段计划按期或提前完成。

500字 | 600字 | 700字 | 800字 | 900字 | 1000字 | 1500字 | 2024字

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇十**

20xx年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个初具规模的中小型企业，设备、技术条件仍然偏下，特别是在设备装备和产品研发方面与其他先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题还很多，主要是以下几个方面：

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门（化验室）对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20xx年生产过程切实加强质量监管力度。

2、节能降耗意识淡保厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20xx年公司全年发生工伤事故x起，设备安全事故x起。20xx年x月x日，公司在安装广告牌过程中，xx同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤；20xx年x月xx日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失；20xx年xx月xx日，xx在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常 维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应，为此，生产门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

公司发展中的优势和劣势分析：

（1）农业支柱产业蓬勃发展。20xx年全县发展芒果xxx万亩，无公害茶叶种植xx万余亩，粮食播种面积xx万亩，种植烤烟x万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

（2）区域优势明显。我公司地处xxx通往xx的交通枢纽，距xx高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

（3）技术优势。公司有机肥的生产工艺与同传统有机肥加工方法相比，有如下特点： 一是发酵时间短。首先采用工厂化发酵工艺，接种高效活性菌剂，使微生物快速形成优势菌，缩短发酵时间；

二是生产能耗低。发酵工艺利用生物热可蒸发大量水分，低耗能，省煤、省电、劳动强度小，能较好控制发酵湿度，减少有效态物质的损失；

三是环境污染小，采用封闭设备，加强工厂化生产的可控性，减少蚊蝇寄生源的传播；

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

（4）外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与xx省环境科学研究院、xxx农业科学研究院、xxx公司、xx省质量监督检验检疫中心、xx省xx工作站、xx市xx公司、xx市土肥工作站、xx县土肥工作站、xx县农业技术推广站、xx县xx产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔市场奠定了坚实的基矗

（1）生产场地受限，影响生产规模和发展速度（公司很快要实施的初加工处理项目可以解决这一问题）；

（2）原材料价格上升快，产品生产成本高。

（3）设备对生产适应性不足。

（4）公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

20xx年，对于我们全体员工来说是动力与压力并存的一年，我们要逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，使公司能够平稳较快发展。我们要重点抓好以下工作：

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20xx年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系；二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础；三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20xx年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题；二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能；三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20xx年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化；二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养；三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献；四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇十一**

董事会：

首先，感谢公司董事会以及公司同仁们给予我“xx”这样一个展示自我的机会和舞台。年是xx公司企业发展进程中极为重要的一年，在这一年中，xx公司全面推行董事会领导下的目标管理责任制;积极推行先进的行业管理模式，科学定位，科学决策;创优良的企业品牌、树良好的企业形象;实行多元化经营，拓宽企业经营渠道，努力实现经营效益和社会效益双丰收。通过全体员工共同努力和勤奋工作，全年实现经营收入xx万元(其中：物业服务费收入xx万元，其它经营收入xx万元)，年利润xx余万元;房屋及公共设施完好率达xx%;受理业主(使用人)报修xx起，及时处理率xx;处理业主(使用人)投诉×起，次次有交代，件件有落实;业主和使用人对物业服务和物业管理的满意率达98%。

一份耕耘一份收获。xxxx年，公司在全市物管企业中屡屡受奖，被区政府评为“社会治安安全单位”和“文明单位”，大厦消防安全管理规范，在“人员密集场所专项整治”和“火灾隐患大排查”活动中，作为先进单位、代表市消防重点单位接受中央、江苏省两级督查组检查并获得通过。物业管理模式己趋于成熟，为做大、做强企业奠定了坚实基础。

作为xxxx公司的经理，企业以及行业也给予我个人极大的鼓励，给予了莫大的荣誉：企业，如前所述，结予我这样一个展示自我的机会和舞台，并不断理解我、支持我、鼓励我;行业，亦一直给予关心，受荐担任xx市物业管理协会常务理事，并连续六年被评为南通市物业管理行业先进个人。

xxxx年度xx公司工作简概

年初，述职人代表物业公司与董事会签订了《xxxx公司总经理目标管理责任书》。其包含：公司总体工作目标(管理目标、服务目标、经营目标、责任人的权利义务、公司董事会的权利义务)、目标考评方法和依据、奖罚措施等;公司将总体目标迅速进行有效分解，组织中层干部乃至每一其它员工充分讨论目标分解后的公司责、权利，讨论分配与协调等问题，直到达成共识，然后，公司总经理与部门经理分别签订《部门经理目标管理责任书》;各部门经理梳理各工作岗位的工作内容、工作标准、工作纪律、检查方法并由每一岗位员工讨论修改后，由各部门经理分别与每一岗位员工签订《岗位责任书》。这样，各级都有明确的责任，都知道“该做什么”，“不该做什么”，“如何检查”，“做不好怎么办”，形成一级对一级负责，一级对一级进行检查和督促的责任氛围。

“三全”管理模式，即“全员管理、全程管理、全效管理”，它是物业管理服务过程控制的一种有效手段，200xx年我们为之做了一些铺垫和准备，并在200xx年的工作中全面进行导入和推广。

通过全员管理和参与，全程监督和控制，全效的质量保证，形成了一个环环相扣的物业管理运行模式。“三全”管理模式还扩大了物业管理的服务领域，加强了与业主(使用人)的感情沟通;使服务更为细致，反应更为快捷;使物业管理无疏无漏，让物业服务有质有效;使物业公司的人员更精简、工作更高效。同时提高了南通银河物业公司物业管理效率、物业服务质量和水平，也为银河大厦的物业管理注入了新的内涵。

品牌是企业的无形资产,也是企业赢得市场的利刃。品牌能让人们保持忠诚和充分信赖,好的品牌能够传达出企业的价值、文化和个性。

20xx年，通过公司全体同仁的共同努力和辛勤付出，xxxx公司的企业知名度、亲和度和美誉度有所提升。但我们依然客观的认识到“管理面积小、辖区(xx大厦)硬件不到位、员工综合素质参差不齐”———此三点是我们的弱势，是我们做企业品牌的不利面。所以，20xx年的工作中，我们尽力扬长避短。首先以优质、温馨的特色服务，树立“xxxx”企业品牌形象的定位。在优化服务质量上下功夫，为业主(使用人)提供及时、方便、周到的服务，努力做到“让我们的每一项服务都成为一个闪亮的窗口”，在优质、温馨的服务中孕育品牌。

《xx大厦停车场汽车停放管理暂行办法》实施前，停车场车满为患，交通堵塞不足为奇。为了保证某业主凌晨5点汽车出行上海，当班保安、物管员、两位公司老总从凌晨1点忙到4点多，想方设法和堵车司机联系，保证了某业主按时去上海。

另外，公司从3月份开始，开展了“诚心、贴心、热心、尽心、精心”五个专题系列宣传活动：

①打造精英团队、构筑核心竞争力

②从我做起，从细节做起，引入宾馆式服务

③物业企业文化建设的讨论

④我拿真心换你心，不信东风唤不回

⑤爱心之光感人心，尽心尽力结硕果

五个专题，己在员工心坎上扎根，也在业主中产生反响。“五心”系列教育也结出了丰硕成果，员工精神面貌焕然一新，工作上精益求精。

200xx年，公司在品牌形象的设计上着实下了功夫，提高了企业知名度，并以市场为目标，以需求为导向，以消费心理为依据，正确设计和定位自己的品牌形象。目前，我们和常州一家媒体运营公司合拍的“银河企业专题片”业己开机。

大厦使用的3台客梯，常出现关人、死机等故障，乘客怨声载道。今年，我们对电梯系统进行全面分析和向专业公司咨询后，向业主大会提出更换电梯控制系统的想法。为了节省支出，我们对控制系统改造进行了了解，通过招标的形式，比较和分析五家应标专业公司的改造方案，最后确认无xx电梯公司的控制系统，由xx电梯公司实施改造。电梯经过改造，运行故障明显降低，可靠性增强，电梯使用满意率大幅提高。

消防安全自动报警设备设施委外维保，一年需支付xx万元，200xx年，我们充分发挥自身技术优势，加班加点、不计得失，不懂就问，不会就学，使消防设备设施保持良好运行;烟雾感应器送厂家清洗，每只清洗费用xx元，我们请厂方技术人员上门传经，安排5名员工专门学习清洗工艺，一项，就能节省支出4000元。

今年初，我们便向社区居委会、和平桥街办申报“文明单位”候选，作为大厦“五城同创”的主体，物业公司有责任、有义务协调业主(使用人)投身“五城同创”工作。经过公司全体员工和大厦业主共同努力，在今在11月份的专项验收中，我们得到四个“”：饮用水送检;大厦环境卫生;除四害工作;市政府综合验收。

**副总年度工作总结报告 营销副总年度工作总结篇十二**

首先感谢一直默默为我们营销中心提供支持的公司总部的各位领导，以及日以继夜生产的员工们。在过往的一年里头，全赖你们的支持，我们营销中心团队才可以毫无后顾之忧，全力拓展栢富丽的市场。

现在，就让我为各位领导及同事对20xx年营销中心的整体运营以及20xx的发展计划作出简报：

对于20xx年的总结，我将分为三大部分，分别是；人员管理及培训部分、市场拓展部分、公关活动及形象推广部分

第一部分：人员管理及培训企业以人为本，内务人事管理是达致外部成功的重要关键，在20xx年初制定了xx公司的人员组织架构，并根据公司的实际状况细化到每个人的工作职责，在实践的过程培养出各部门的候选负责人，实施自治的管理制度，最大限度地发挥xx公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。通过整年的实践与修正，于20xx年底修订最终的人员组织架构。

在管理方面，20xx年制定了各项行政制度，员工培训手册，差旅制度以及各项工作的执行流程等。在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。

人员培训方面，我将栢富丽营销中心的的员工都看作是未来的中层，在工作上给予许多的支持及发挥空间，除了通过常务工作使他们在实践获得经验之外，我还选用了“执行力”这套教材，使他们的思想以及工作能力得到全面的提升。除此之外，我还有常备管理教材，为他们提供了快捷便利的学习的平台。

第二部分：市场拓展20xx年是我们营销中心非常重要的一年，作为新品牌的前线拓展部队，我们必须对市场有充分的了解，在整个动态市场里对所有必要资料进行提纯，分析。作为拓展战略最重要的部分，我们制定了从南往北的调研计划。分别是；xx（xx、xx）、xx（xx）、xx（xx）等。

纵深挖掘国内拓展品牌的最佳地点，通过各部门的研讨及分析，将调研资料提炼为专业数据库，从而明确了栢富丽首批实验店面的开发地点，并为日后的深入开发奠定了厚实的基础。

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

第三部分：公关活动及形象推广作为一个高档品牌，“形象”，就是她向消费者及商家展现自身魅力的重要关键，必须通过有效的推广才可以使xx打开内销关口的大门，在20xx年，我们对于xx品牌形象的塑造是非常主动的。

首先，在公关活动上面，我们把品牌知名度以火热的态势进行市场抢占，于20xx年初，xx服装城开业，xx服饰成为开业活动服饰的独家赞助商，于服装界打响了20xx年初的第一炮。

20xx年x月，xxx店开业，我们策划了大型促销活动，于转卖店所在的小区广场进行互动式的形象促销，反响巨大，简单的配置，独特的形象给中山的消费者留下了深刻的印象，并为xx店的＇销售打下良好的基础。

20xx年x月，我们的品牌在白马举行了为期x天的订货会，本次订货会打破了xx品牌有史以来最长的商业活动记录，得到了白马商厦领导的大力支持。订货会以xx复古的格调展示出栢富丽独有的韵味，吸引了不少客商的目光，并于20xx年x月荣获20xxxx市场优秀品牌称号。

平面形象方面，20xx年了将原有品牌vi基础上继续细化，创建了企业mi（企业理念识别系统），汇编了xx版的企业简介，制定了店面常规的平面形象推广系统，如灯箱广告、pop广告、形象易拉宝、x展架、以及店面促销形象系统等，全面规范化店面的视觉识别，大大提高了消费者对栢富丽品牌的感官认识。

另外，在画册的拍摄方面，通过20xx年拍摄的x套画册，我们已经累积了一定的经验，逐渐将品牌画册的形象及功能定位调整到位，并且能购置了基本的摄影器材，现阶段已经组建了摄影小组，可以自行拍摄单品的配搭。

到这里为止，是20xx年营销中心运营的一个概括性的总结，去年是一个开端，是为今年的冲刺铺垫的一个根基。我相信，时机已经成熟，是时候迈向更高的台阶。以下，我将为大家简单地介绍一下，我们营销中心20xx年的拓展计划。

在市场拓展方面，我们会甄选实验店做得好的区域，继续深入拓展，自中心起到周边城市扩散，核心着重于xx和xx市场。20xx年，预计于xx、xx、xx等地开拓总数到xx间店面，预计全年销售额达到xx万。

另外，明年将重新调整品牌vi，根据春夏的销售状况决定是否举行20xx订货会；将加强xx形象广告的投放力度，以支持xx、xx、xx等店面的开业。将重新定制招商资料，为市场运作部提供更高质量的招商工具，使招商工作能够顺利进行。

我的总结到此结束，谢谢在座的领导及栢富丽全体员工。最后，预祝各位

新年快乐，身体健康，心想事成。祝栢富丽国际服饰有限公司虎年虎虎生威，生意兴隆！

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