# 2024年总经理年终工作总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-03-15

*2024年总经理年终工作总结（精选17篇）2024年总经理年终工作总结 篇1 20\_年，是我就任党校宾馆总经理的第一年，也是新党校宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅3个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在党校领导班子的正确领导和社会各界...*

2024年总经理年终工作总结（精选17篇）

2024年总经理年终工作总结 篇1

20\_年，是我就任党校宾馆总经理的第一年，也是新党校宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅3个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在党校领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力宾馆品位的提升。经过全宾馆员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，宾馆从10月18号试营业，经营业绩稳步上升。在党校领导的带领下，党校宾馆人连续奋战3个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，宾馆人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。

宾馆经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进宾馆持续长远的健康发展，确保宾馆利润、增加员工收入、提升宾馆品牌服务，我深知职责重大。所以，我会一向为此而尽心、尽力、尽职的工作。此刻，我向各位领导和同事述职，请予以审议。

一、基本完成宾馆的筹备工作

我自从20\_年8月13日来到党校宾馆，首先制订了党校宾馆工程进度表倒计时，每一天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。其二，制订了管理人员岗位职责和工作流程。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。其三，与星级宾馆接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。此刻我们基本完成了筹备工作，已经完全能够完成大规模的接待任务。

二、狠抓培训和经营举措

1、人员管理制度化

从8月下旬开始，我们宾馆结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了进取向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效;

10月18号以后，我们宾馆进取展开营销力度，把握各种人际关系，并且在济源日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使党校宾馆提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，宾馆入住率到达80%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待400人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情景下，进取发扬主人公精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们党校宾馆发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”

众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。党校宾馆厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节俭降耗;

宾馆设备设施最佳运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节俭水电气，是宾馆人员应尽的义务，做到分片负责制，制定职责人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了必须的效果。

5、讲礼貌，树形象，抓思想

强化服务，礼貌礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了宾馆下达的服务标准。礼貌从我做起，我的形象代表宾馆等形象工程，员工很好的落实贯彻宾馆思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师杨月棉拾到5000元现金和数张银行卡及身份证，范佳拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到宾馆部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到济源日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才;

宾馆在发展中，人才需求加大。我们经过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在郑州结盟10家朋友酒店，全年计划外出学习10余人次，组织集中学习20余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理本事。

7、存在的问题：

⑴、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强;

⑵、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化;

⑶、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高;

⑷、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高;

⑸、突发事件的处理预案不完善，应变本事有待加强。

三、我的工作体会

1、需要尽快提高综合竞争力;

20\_年，济源市新增的酒店有玉都快捷酒店、居美快捷酒店、精致商务酒店，银座商务酒店这些大型酒店将对济源酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化;

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以党校为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证宾馆规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高宾馆效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧;

坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作坏境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到宾馆对员工的关心和重视。宾馆经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工供给了一个展示自我的平台。

四、20\_年度工作计划

1、根据宾馆工资、奖金、津贴管理制度，完善宾馆绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强宾馆的日常经营管理，为宾馆发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个宾馆的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成党校下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全宾馆的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。阅读消防和质量检查情景汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达党校有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使宾馆有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度，阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情景。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情景，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情景，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强宾馆的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士坚持良好的公共关系，树立良好的宾馆形象，并代表宾馆接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使宾馆有高度的凝聚力。

最终，再次感激党校领导和各位同事给予我工作的支持，宾馆也将始终遵循党校为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续坚持数月来这种拼搏精神，坚持说到就要做到的做人原则，经营和管理好党校宾馆，充分发挥宾馆对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为党校宾馆的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

多谢大家!

2024年总经理年终工作总结 篇2

20\_年，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额5800万元，其中出口销售额5200万元，实现了加大增长。

2、其中\_2600万贾国涛1700万梁向平400万，张娜400万。

我们在抓住老客户的同时，20\_年的主要突出增长点为\_TRI英国客户，提供了\_\_万的订单，还有贾英国UK系列，梁美国护群等都做出了很大的贡献。

二、20\_年公司总体战略的目标是--突破一个亿(4个渠道)

新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。

(一)国内市场

1)构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，踏步机，鞋套机转为我们自己的销售品等。通过网络，超市，专营店等，多产品多渠道打响我们“倍得乐”的品牌。

2)弹簧，冷拔钢是我们最早的产业，在本地早就具了一定的知名度和影响力，20\_年，必须要在原有的基础上增强服务，改进设备，扩大市场。

(二)国际市场

3)激发销售人员的潜力，通过制定销售目标，改进提成方式，参加国内外展会，扩大网络宣传等，让销售人员有更大的发挥空间。同时深入了解客户需求，市场走向，产品走向以及我们的竞争对手，做到知己知彼。改进产品结构，研究开发新产品，进一步促进战略目标的实现。

4)努力构建国际直销模式~减少中间贸易商的环节，直接由我们公司到消费者。这样才能增强我们的竞争力和减少对客户的依赖性。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理，以6S为突破口，提高人员素质和执行力，20\_年，在加强培训的同时，一定要贯彻“请进来，走出去”的理念，邀请有关单位有经验的管理人员或技术人员来给我们指导，我们也要主动走出去向大企业学习。

四、20\_年存在问题和不足

(1)订单不稳定，我们喜忧参半，上半年销售占据57.3，下半年42.6。产品过于单一化，力争20\_年开发一个新产品来弥补。1月份，\_会有2个重要客户来我们公司，这牵扯到大约3000万到4000万的订单，各部门务必竭力配合。

(2)图纸设计与保留不完整，缝纫下料理论图纸与实践不符。

(3)采购-质检-入库-付款，还不是很流畅。进一步改进。

(4)安全事故上半年频发，这个我们已经做出了20\_年的要求，已经下达。

(5)产品检验标准还不够完善~交由质检部春节前完善。

(6)年轻技术力量不足，20\_年在招聘会上尽量直接引进新鲜血液，年龄在30岁之后的，有学历的，有时间经验的。

(7)冷拔钢规格凸显出的的局限性，我们要加强设备的改造和引进。

(8)急需招聘一名有经验电工。

2024年总经理年终工作总结 篇3

各位领导，同仁你们好：

首先，我代表云南凯路仕云南总经销向各位领导和同仁表示最真诚的祝贺!

20\_年过去了,回首凯路仕在这一年里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和凯路仕一路走来的各位同仁，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让凯路仕自行车在行业内崭露头角，初战告捷，为进一步拓宽市场奠定了基础。

面对我们各位同仁在实际推动凯路仕销售工作中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们!你们辛苦了!”

回顾20\_年的工作，感慨万千，喜忧参半。

在这一年当中，我们新增了地州很多个凯路仕专卖店，加强了我们凯路仕发展进程，大力宣传凯路仕品牌形象，为凯路仕产品在自行车行业占据有利地位提供了可靠保障。

如：20\_年8月凯路仕杯西山爬坡赛，云南省第一个这么大规模的比赛，高规格的比赛，20\_年11月，昆明高原自行车环滇池邀请赛的参与，以及8099999凯路仕骑友之家的建立，还有接下来20\_年9月16日的，20\_年“凯路仕杯”山地自行车全国联赛昆明站的举办，我们的努力以及凯路仕广州总公司的大力支持，让我每一个细胞都在跳动，因为我坚信凯路仕会迎来山地自行车的春天，而且这个春天会持久很长时间，他会是一个自行车行业的一个领军品牌;

有成绩也有不足，虽然我们付出了艰苦的努力，但我们还是存在很多问题，但是问题他是可以解决的;为了实现我们的梦想，争取辉煌，早日迎来我们凯路仕的春天，我想对我们来说没有克服不了的问题;

作为一名凯路仕的经销商，我希望你们每个经销商对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这品牌的热爱。我们很难想象，一个不热爱自己品牌人，怎么可能主动积极地去做好呢?怎么可能把她做好，只有热爱她、对她充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。

但是我很感谢我们的经销商，他们把工作中的困难看成是机会，是挑战。

既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个经销商都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心。

因为有你们，凯路仕得以健康良性发展，更因为有你们，凯路仕将会更加强大和辉煌。回顾过去，展望未来，20\_年的成绩即将成为历史，20\_年又是充满希望和美好的一年。从凯路仕未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的行业领军品牌。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的春天总有一天也将变成现实。谢谢大家!并祝大家在新的一年!身体健康!家庭幸福!生意兴隆!

2024年总经理年终工作总结 篇4

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、x新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢!

2024年总经理年终工作总结 篇5

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20\_年，我们可能有2—3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

四、强化项目管理与技术管理

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和CIS识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20\_是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20\_，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20\_已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心!

谢谢大家!

2024年总经理年终工作总结 篇6

各位同仁，你们好：

首先，我代表远大光电向大家拜一个早年，祝你们新春愉快、身体健康、万事如意!

20\_年过去了,回首远大光电在这一年里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和远大光电一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让远大光电从无到有，形成了有系统的研发、生产、销售的管理体系，并在LED照明行业内崭露头角，取得小有成绩。

面对我们员工在实际工作和生产中吃苦耐劳，勇于奉献的精神，借此机会，向你们说一声：“感谢你们!你们辛苦了!”

回顾20\_年的工作，感慨万千，喜忧参半啊。

在这一年当中，在刘东芳主任的主导下，申请《东莞市专业镇创新服务平台建设》扶持专项资金得到进一步的落实，同时调整了部分管理人员，加强和纯洁了我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，我们通过了ISO9001体系认证的审核，为公司产品进入市场提供了可靠保障。为扩大企业规模，做大做强，打造强势，在\_\_建立两个代加工生产基地，与广东超越能源投资公司建立产销联盟，与北京聚龙集团公司建立战略性的合作伙伴关系。由此，将极大地提高远大光电形象和市场竞争能力，为打造一流LED照明企业奠定良好基础。

有成绩也有不足，虽然我们付出了艰苦的努力，但我们还是存在很多问题，如工耗高、产销量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，这是我们急需要解决的问题突出点，为此，公司将在20\_年加大力度，重点解决这些有碍于公司发展的突出问题，只有如此，远大光电才能得以健康、良性发展，只有如此，远大光电才能真正做大做强。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们远大光电的`每一位员工提几点要求。

作为一名远大人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做好，只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：市场部收到一份客户关于产品质量要求方面事宜的传真，把它拿到品管部，品管部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但品管部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个远大人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们在学校时都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人、每个部门、就好比是这个队伍中的一员。而我们的企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好、接得稳、跑得快、谁才能拿第一。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心，不要拉帮结派，搞个人算盘主义，这种心态是干不了什么好成绩出来的。

此外，还有很重要的一点，就是执行力!那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是计划好的工作落实到什么程度的一种能力，就是说要有一种亮剑的精神。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

另外我再谈谈对领导者的要求

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力?就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面安排下来?又有多少是从底下提交上去?按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。这一点市场部的人员更值得注意，没有市场思考力就想一只无头苍蝇，会找不到市场的方向，盲目苦干，也是干不出成绩的。

我希望我们各部门领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感。

3、领导要务实，要深入基层。

我们的部门负责人要多下基层，到基层去体会体会，去经常看看，现场发现问题、现场解决。很多问题没人管、没人问，就是下面反应上来，也没有明确答复，这也是我们公司目前管理方面存在的弊端，同时这也是我为什么很多时候会亲自去过问许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从基层中、从现场中、从细节中去发现问题和解决问题。

20\_年的发展战略和目标：

公司对整个组织架构需要做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去，对于不适应公司发展，或有碍、束缚公司发展的人员，将果断不予继续聘用。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构和人员的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让远大光电发展得更快更好更强。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。20\_年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手;提高获利能力主要从加大产量、销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面?我想保证质量和提高获利能力这二点大家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本做为一个重要的方面。这一点，我们可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在发展阶段，提降低成本是不是太早了一点?我要告诉大家，LED照明行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竟争力的。远大光电要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

因为有你们，远大光电得以健康良性发展，更因为有你们，远大光电将会更加强大和辉煌。回顾过去，展望未来，20\_年的成绩即将成为历史，20\_年又是充满希望和美好的一年。从远大光电未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的、注重研发和营销的远大光电。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!最后再次祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

2024年总经理年终工作总结 篇7

回想20\_年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20\_，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

1、部门设置不完整，有的管理部门缺失，从而造成管理工作的不到位，或者专业化程度不够，工作标准与质量达不到要求;

2、各管理系统的划分，没有遵循相似、关联、有效的原则，从而形成系统设置交叉，系统职能不清晰，造成系统管理的实际盲点;

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。

以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。

2024年总经理年终工作总结 篇8

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。20\_年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

四、强化项目管理与技术管理

根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和CIS识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20\_是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20\_，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20\_已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

2024年总经理年终工作总结 篇9

20\_\_年\_月\_日，经\_\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_\_传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼\_\_传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设\_\_传媒的大团队：组织\_\_传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养\_\_传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，\_\_传媒与\_\_doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了\_\_控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，\_\_传媒与厦门\_\_汽车销售有限公司签署了关于\_\_汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，\_\_传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

\_\_传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但\_\_传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

2024年总经理年终工作总结 篇10

我是x，现任公司总经理一职，同时负责集团公司的资质升级资料的最终把关，以及集团下头公司的执业资格人员的延续，注册，变更维护和资质年检等工作。春华秋实，夏去冬来，过去的20\_年是充实忙碌而又欢乐的一年。在这岁末年初之际，我回首过去、展望未来。过去的一年里，在上级领导的关心帮忙及同事之间的友好合作下，我克服了许多困难，在工作上、学习上得到了很大的提高。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现从德、能、勤、绩、廉五个方面，将本人20\_年的表现及工作情景述职如下：

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

理论学习是工作人员的立身之本，成事之基。近年来，我一向将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想。在工作和事业面前，我历来顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，全心全意为公司服务。在思想上、政治上、业务上不断地完善自我，更新自我，为公司的进一步发展尽职尽责。

二、注重求真务实，不断提高自身的工作本事

自我在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较熟练的办事流程，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析本事、协调办事本事等方面，经过锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作过程中，尽量避免出错。提高工作本事的基本途径，就是坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记和工作记录，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。

三、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我认为无论是在工作中和生活中只要多想他人长处，多想自我不足，就能不断提高政治业务素质。仅有尊重他人，就是尊重自我，不论领导交待的任务，还是同事咨询工作上的情景，我时刻提醒自我，要诚恳待人，态度端正，进取想办法，无论大事小事，都要尽最大本事帮忙。

平时要求自我，从遵守公司纪律、团结同事、打扫卫生等小事做起，严格要求自我。我能够认真遵守公司制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进公司的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得较好的成绩。

四、履职尽责，完成各项工作任务

20\_年，我按照集团公司的总体工作部署和目标任务要求，以做好各项工作为己任，切实将工作落到了实处，取得了可喜成绩：

(一)努力做好运营管理工作

20\_年1—11月，我担任分公司负责人，带领整个团队员工，围绕公司的中心工作，树立为客户全心全意服务的宗旨，立足本职，不怕困难，团结协作，认真做好公司运营管理工作，工作质量得到全面提高，确保了公司的正常运作，全面完成公司下达的年度工作任务，在工作中，主要做到了以下几点：

1、借鉴其他优秀企业的经验，结合本公司多年企业运营管理总结的基础上，提炼出一套适合公司有效的实施管理变革和提升的操作方法。

2、以组织的优化和员工的改造为核心，将二者结合起来，以克、顺、导、教、规五项基本行动为基准，让员工素质得到提升以及使组织运营系统更加精益化。

3、严格遵循公司造价咨询工作制度和规范的招标代理工作程序，确保造价咨询及招标代理业务的质量。

4、加强学习，经过学习，加深了对运营管理的一些基本关系和概念的了解，并运用所学知识来最大程度地提高运营管理工作的质量和效率。

5、为了实现公司的经营目标，20\_年，我重点抓财务会计、技术、生产运营、市场营销和人力资源管理。并将这五项职能联系成一个有机的整体，使其相互依靠和配合，切实为公司的发展护好航。

6、进取与相关政府部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关的福利优惠政策，为公司节俭每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。

(二)统筹结合，努力做好总经理助理的各项工作

从20\_年12月开始，虽然我不再兼任分公司的负责人，工作少了许多，但我并没有对自我放松，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，在总经理助理的职位上认真履责，坚持统筹结合，将各项工作都落到了实处，在工作中，我主要做到了以下几点：

1、为了让集团公司能够顺利的完成资质升级，我以专业的眼光和认真、负责的态度，做好了升级资料的把关、补充与审核工作，确保了材料贴合资质申报需要。

2、完成了分公司的执业资格人员的延续，注册，变更等维护工作。

3、根据《企业资质管理办法》和《企业资质标准》等有关规定，结合公司实际情景，做好了20\_年度集团公司资质年检工作。

4、20\_年，成立了x分公司，在负责分公司成立的过程中，我秉着认真、负责以及“为公司节俭每一分资金”的态度，进取与相关政府部门沟通、协调，争取相关部门对我公司的理解与支持，顺利办理了前期的营业执照、税务、环评可行性研究报告、水土坚持方案等，切实为x分公司的成立护好航。

回顾本年度的学习和工作，有成绩也有不足。自身的学习还有待加强，工作中有不细心的地方，还有就是工作的创新本事上还不够。今后我将从以下几方面着手展开工作：

1、在现有的团队氛围里，我要加强对团队意识的培养，增强内部凝聚力，锻炼个人业务本事。

2、要求部门员工在工作过程中不断学习提高自身专业技能水平，把握好工作的细节，争做一名优秀业务人员。

3、进取协助配合上级领导开展各项工作，增强自身的协调本事，加强后期的资质年检工作。

4、生活上尽自我的力，做好应当做的事，服从领导日常工作安排把自我的本质工作做得更出色。

5、做好客户服务工作，提高服务工作效率与服务工作质量，树立精品意识，打响服务品牌，切实为我集团公司的发展护好航。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足;展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新期望。站在20\_年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

2024年总经理年终工作总结 篇11

20xx年x月x日，经xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼传媒的文化 合众共赢、激情创新 ，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承 诚信立足社会，服务创造未来 的经营理念，秉持 卓越服务、快乐生活 的企业使命，坚持以客户为中心，主张 热心、贴心、省心、放心、开心 的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设传媒的大团队：组织传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，传媒与doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，传媒与厦门汽车销售有限公司签署了关于汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

2024年总经理年终工作总结 篇12

一、\_\_市场大厦工作阶段

\_\_年春节后，我依旧负责\_\_市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对\_\_市场进行了一定的布局调整。3月份\_\_市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，\_\_市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责\_\_市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但\_\_市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然\_\_市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但\_\_市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在\_\_市场工作得到的最深刻认识。同时，\_\_市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在\_\_市场工作得到最大的收获。

二、\_\_超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到\_\_超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了\_\_超市这个大家庭，对\_\_超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

2024年总经理年终工作总结 篇13

作为一名物业公司的总经理，我深感到了这个工作的不易。小区里，事务繁杂有很多，人有很多，每天处理的事情非常多。正是在这种情况下，才能突出我们总经理的作用，需要我们总经理带领我们的下属去完成任务，努力做好每一步的工作，给我们的下属做好榜样。

一、全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期;优化人力资源配置，调换部分管理处负责人;收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理;加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施;实行管理处主任-安全主管-分队长的安全管理组织架构，安全总监-安全管理部-安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选 34 人;通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人;根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达\_\_\_元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7\_24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100%。

在销售配合方面，筹备成立\_\_\_分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示金地物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对\_\_\_小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

2024年总经理年终工作总结 篇14

一、 认真落实党风廉政责任制,作到“五个亲自”。

作为公司主管领导,我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的,因为党风廉政责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气,风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡,改革攻坚,职工思想波动较大的关键时刻,如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气,走出困境,重现光明的重要一环。作为公司主管领导,我积极配合党委书记和董事长两位主管,齐心网协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面,我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书;在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上,认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

二、加大了“三项”执法监察力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作,要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度,亲自主持召开了“京开项目”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员;二是把中纪委提出的“五项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

三、严格遵守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导,都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求,严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人,从不违反原则为他人提供“便利”,不允许自己的家人搞特殊化,不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己,对身边的工作人员一律严格要求,坚决按照“四十个不准”办事,对违反原则的一律加以纠正、教导,情节严重的坚决予以处罚。

四、以身作则做好表率作用，为职工群众做出好的榜样

“其身正，不令则行;其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线;二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到;三是带头同各种不良现象作斗争;四w是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度;本人也坚决做到严于律己;五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益;没有借用公款为自己办私事的行为;没有在企业兼职，领取任何报酬;六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

五、今后努力的方向

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

2024年总经理年终工作总结 篇15

20xx年已经过去，下面我将20xx年一年来的工作情况做以下汇报。

〈一〉20xx年全年工作内容：

20xx年我负责施工的内容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，20xx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〉全年各项工作完成情况：

（1）工程质量完成情况：

滨河湾小区是公司xx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责任制。滨河湾小区的质量目标为创建“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内容，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，全部施工内容符合设计要求，主体质量较好，受到了金屋地产的奖励，达到了预期的质量目标。

（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、生产内容提出了具体要求。在生产过程中，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，考虑到砼浇筑数量较大，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xx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20xx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文明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。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，合格后进行接受。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，达到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情况。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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！