# 部门经理年终总结报告(精)(六篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-24

*部门经理年终总结报告(精)一在中支各部门同事的关心帮助下、在支公司全体员工的共同努力下，与时俱进、勤奋工作、务实求效、勇争第一，紧紧围绕“有质量、增效益、提速度、稳发展”的工作目标，公司经营管理工作取得了明显成效，管理水平显著提高，保费收入...*

**部门经理年终总结报告(精)一**

在中支各部门同事的关心帮助下、在支公司全体员工的共同努力下，与时俱进、勤奋工作、务实求效、勇争第一，紧紧围绕“有质量、增效益、提速度、稳发展”的工作目标，公司经营管理工作取得了明显成效，管理水平显著提高，保费收入大幅增长，圆满完成年度各项考核任务，职工精神面貌焕然一新。现将我一年来的工作情况汇报如下：

xx县支公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。领导班子建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补资金缺口。面对压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

(一)、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。为了追求经营效益的化，确保利润目标实现，我对公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，完善了车辆管理、接待管理、办公用品管理等费用管理制度，制定了《xx县支公司规章制度》、《xx县支公司考勤制度》并与员工年终考核挂钩，严控各项费用支出，并取得很好效果。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出，成效显著。

(二)、坚持以市场为导向，加大业务结构调整力度。

对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，同时坚持以市场为导向，坚持一切从实际出发，紧跟市场脉搏，根据xx保险业市场的变化，适时调整业务结构，层层分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保公司业务结构日趋合理，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台各险种业务发展奖励办法，帮助公司寻找业务增长点。由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司业务结构调整工作取得了初步成效。

(三)、加强队伍建设，提高公司管理水平。

事业成败，关键在人。根据公司实际，建立健全激励机制，根据工作实际层层分解任务，严格考核，每月兑现奖励措施，进一步激发了员工工作的动力；制定学习制度，强化培训工作，切实提高员工素质；强化服务意识，树立“顾客至上、服务至上”的理念，以服务促发展。调整轮换了工作岗位，做到每位员工都熟悉各个岗位的工作流程，相互学习，打造全能型人才队伍。

(四)加强应收保费、账款管理，规避经营风险。

加强应收保费管理，为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，今年以来，我们对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，彻底清除垃圾数据，严格控制应收保费产生，取得了明显成效。切实抓好账款清收工作，加强对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实开展清收行动，努力化解经营风险，取得了较好的效果。

(五)、认真开展执法监察，促进依法规范经营。

为进一步提高工作效率，规范经营，公司开展执法和效能工作大检查，开展执法监察活动，对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行自查自纠，找出管理上的薄弱环节并进行整改。强化依法合规经营观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力提升了公司的内部管理水平和风险防范能力，使公司的内部管理水平有了进一步提高。

(六)、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

由于工作千头万绪加上管理经验不足，有时工作有急躁情绪、有时工作急于求成，影响了工作的进度和质量，使得一些工作还未能达到效果。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**部门经理年终总结报告(精)二**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，较好的履行楼层服务员职责，圆满完成工作任务，得到宾客和同事们的好评和领导的肯定.总结起来收获很多。

1、加班加点工作，早日完成装修

今年客房最重要的工作是前装修工作，自4月份接到通知上班后，为了使新客房早一天投入使用，我和大家克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间新旧家具清理、摆放和装修前期，中期和后期的室内外卫生清洁工作，确保了客房的装修和及时出租，为公司增加收入做出了我们的贡献。

2、协助部门经理做好客房部的日常工作。

为更好的协助部门经理做好日常工作，今年以来服务员一直进行常白班制。这项制度的实施就意味着服务员必须每天参加工作，每天监督和参与各项服务工作。操心、费力、得罪人的活一个干了，还不一定落好。但是，为不辜负领导的重望，不影响公司的正常运营，我不辞劳苦的每天上班，除因伤不能参加工作的几天病休外一直参加工作。使我们二三楼未因监督不力或人为因素出现意外。

3、合理安排楼层服务员的值班、换班工作。

楼层服务员换班值班是一个非常重要的环节。做到让服务员既做好公司工作又不误家里的事宜，我们采取服务员每天跟白班的方式，使服务员将能操的心都操到，能够即时的监督服务员的每一项工作，尽可能做到只有做不到的，没有想不到的。使每个工作人员都能无后顾之忧的满腔热情的投入到服务工作中，每天以崭新的姿态面对客人。

4、配合经理做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题及时处理，有疑难问题应及时上报领导。

做为服务员，最主要的工作是配合部门经理做好各项上传下达疑难问题等。开张初，各项工作有待理顺。我在手伤未愈的情况下投入到开张顾客的接待工作中。很多的顾客，有的是住宾馆的，有的是来庆贺的，众多陌生的面孔来来往往，加上一大部分工作人员也是新手。我暗暗稳住自已，对每个工作人员的每一个细节进行跟踪，提醒，做细致的安排，使开张接待工作顺利进行。新装候的客房存在水、电、电话等各项维修问题，每一个细节都做详细记录并及时上报给经理迅速解决，以免给初来的顾客留下不良影响。同时也及时将工作人员的期望心声通过正常渠道上报给领导，期望领导予以解决。

5、做好楼层的安全、防火、卫生工作。

从参加工作的头一天，公司领导对安全问题再强调，所以安全问题始终是我们平时工作的重中之重。所以每天安排工作的每一项我都强调安全问题。查房时注意环节，床铺上面、地板上面，楼道内地毯上面的烟头是最大隐患。理所当然是首查问题。其次，为做好卫生工作，我们也做了细致的安排：即“三净”“三度”“二查”制度，“三“净”卫生制度”，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生三“净”等，“三度”即床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度;“二查”制度即搞完卫生本人自查、要求服务员复查。坚持空房“一天一过”制度，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

6、以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。

身先士卒，以身作则是我做好工作的关健，也是用来服人的法宝。除每天上常白班外。大卫生清洁过程中，本人一直直接参与打扫卫生，并且在发现有不合程序或者清洁不彻底时，不但指出问题所在，而且自己重做示范，使同样的错误不在同一个人身上出现两次。这样新工作人员会很快适应工作，老工作人员不但每个人都可以做好做到位，而且同样可以带任何一新参加的工作人员。在日常服务工作中，我们几乎做到有求必应。，回答顾客问题，引导顾客开门，指导顾客用客房内的设施等，甚至在不忙的情况下帮助顾客在门口小超市购物。所谓大河有水小河满。我们希望用我们优质的服务换来公司的长足发展。希望我们的劳动不会被浪费。

7、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

思想工作是所有工作的首要工作。做好思想工作，其重点工作就完成了一半，在我们二三楼这个小团体里，怎样使其达到适当团结，充分发挥小团体的整体作用。这项工作是一个长期的也是日常的工作，我们的工作人员在不断的更换，结构也在不断的调整。思想工作的内容在不断的变化。在日常工作中了解她们的个性，讲话方式，生活状况，以便对症下药。我们总以公司的投放资金为引子，以公司将来的发展规模为目标，以目前全球经济状况为主例谈就业难，谈前景发展良好，谈公司效益就是我们自己人的效益。使工作人员从思想深入深刻认识，从而认真的投入到工作中。

8、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

对于经理安排的各项工作我们总是不折不扣的完成。当然对于工作人员的要求和希望我们也及时的上报给上级领导。我认为只有做到工作人员从内心深处满意才能更加热忱的全身心的投入到他所在的工作中。只有工作人员身心喜悦的面对顾客，才能使顾客有真正的宾至如归的感受觉。

一年来，二三楼在两级领导的正确指导和大家的共同努力下，共接待外来顾客人次，出售客房间，经济收入为元，尽管取得了一定的经济效益，但离领导的期望还很大很大，在xx年里，我将不遗余力，带领同事们再接再力，抓好我们的服务质量，提升我们的服务标准，全面提高公司效益。开创服务工作新局面。

​

20xx年即将过去，这一年在酒店各位领导和同事们帮忙关心鼓励下，使我克服了种.种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。全年持续全勤上班，无请假、迟到、早退现象;服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉状况;能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在xx年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位领导和同事指正。

一、今年的主要工作

1、端正态度，爱岗敬业。透过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于酒店的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原先总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一齐抬，原先不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

2、虚心学习，不懂就问。在这一年，我用心参加了酒店组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原先的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不仅仅觉中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加礼貌，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的状况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮忙下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。客房服务员工作总结[由整理]

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水平，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和酒店其他同事一齐为每一位客人带给一个舒适、安宁、温馨的家。客房服务员工作总结

三、对酒店推荐和意见

此刻信息网络时代，知讯者生存，然而酒店在信息收集和利用远远不够，井底之蛙永久只明白那一片天，只有走出去，方知天外天，人外人，期望酒店多组织员工走出去学习本行业先进的服务和管理水平，以提高酒店自身的竞争力。同时也期望酒店领导平时多关心员工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每一天能够以饱满的精神状态投入到酒店的工作之中，为酒店的兴旺发达做出自己的贡献。

**部门经理年终总结报告(精)三**

尊敬的公司领导：

本人考虑再三，决意就此辞去，另就他途，期与准许。余在公司三载，赖周总相携，诸事顺遂，感念无尽，即今从辞，亦不敢忘;另如李总、朱总，贾总者，平时虽相言不多，交面不繁，然亦长者，体恤良多。及项目组，李、张二经理，不小余智陋，面提耳输，技术、生活多做指点，受益实多，在此无以复言，唯多做感谢，徒表我心。

今辞去，可为原因者三。

有言道，父母在，不远游，期或近之，此其一也;

三年中困守一岗，虽智不逮，未能尽善，然疲乏之心满矣，窃或离之，亦不可得，心灰之，此为其二;

劳苦三载，东奔西顾，未曾少安，绩或无表，无功亦苦，薪给僵持，无期奈何，是者三。除其而外者，书不尽言，无叙也。

辞不达意，万望纳言。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。

有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。

现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。

为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。

因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。

在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。

经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。

本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。

在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。

看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。

这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。

从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须要痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到x名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。

xx年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。

在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人述职难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

**部门经理年终总结报告(精)五**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!

今天能站在这竞聘演讲台上，是各位领导对我的认同和关爱，同时也是各位同事对我的信任与支持，我将会好好把握和珍惜今天这次机会。

今天我竞聘的岗位是工程部经理。

首先，请允许我作一自我介绍，本人xx年经考试，被选入馆，之前在一所职业技校做教师。入馆以来，在xx宾馆历任领导的帮助和关爱下，由一名维修工成长为中层管理者。我先后在工程部做电工、领班、主管、歌舞厅音响师、工程部经理助理。xx年xx宾馆首次部门经理竞聘上岗，本人有幸竞聘到工程部经理岗位。

又因宾馆工作需要，本人先后担任过营销部经理、保安部经理、项目部经理等职位。我是乡下走出来的泥娃子，是xx宾馆培养了我，是xx宾馆培养了一批又一批的精英，正在各行各业创造着令人惊叹与骄傲的成绩，xx人用自己的汗水与智慧正在倾力打造美若天庭的家园。

我----作为与馆同龄的xx人，对她有着非凡的特属情缘，xx就是我的根。每当我坐车路过xx的时候，我都会不经意的深情凝望，看我的家是否安详。每当我在外奔波，疲惫不堪坐下休息时，总会浮现出那台发电机应急准备是否做好，灶台油烟机内油污是否定期清理……。一切的一切，我的脉搏已深深地融入了宾馆的心脏，我的呼吸早已汇入了xx博大的胸膛。特别是2年来宾馆在以黄总为首的班子领导下，承前启后，开拓进取，取得了举目的业绩，一个绿色生态酒店正以她崭新的姿态屹立在赣西大地。

所有这些，让我更加萌动了参加此次竞聘的决心和信心。做好工程部经理一职，我有如下方面的优势:

入馆以来，在工程部从维修电工做起，先后担任工程部经理达六年之久，有着来自一线实践经验和管理技能。带领同事先后对舞台自动控制系统改造；生活消防水系统变频的设计与试验，解决了宾馆消防给水一直不合要求的难题，得到了消防部门的肯定，也受到了宾馆的嘉奖。

制定过工程部设备运行方案，实施细则及考评制度，落实大中型设备维修保养日、周、月、季、年计划。实现设备责任挂牌及设施设备维修保养分片分区包干，曾带领工程部全体员工，共创集体荣誉，获得过先进部门殊荣。

建立设施设备档案，做到日常维护与定期计划维修并举，对设备设施实行科学管理。建立设施设备零备件档案，切实做好零配件备品数量计划。建立设备运行及配件网络，使设施设备始终运行在良好状态。

我作的论文《xx》获洒店管理专家高度称赞。

能耗是酒店利润的最大关键，实时更改设备运行方式及科学合理维护保养使节能降耗的重要环节。

我高中毕业，好学是我的天性。经过不断的自学和函授使我掌握了电工学、无线电、流体力学等许多基础知识，也曾在职业学校主讲过物理及机电一体化等课程，也为宾馆员工培训及工程部上专业课多次。

我有着工程施工及设备选型经验，参与了听胡楼的全面建设，其中的强弱电系统均由我设计而成；也参与了会议中心建设工作，其中动力中心是我设计的，我凭着多年的工程管理经验，作了动力中心与会议中心的有效对接。也正是因此，会议中心隶属权没有被划走，归属我们xx宾馆管理，为xx家族增添了新的成员出了微薄之力，被市领导誉为“土专家”。

参与了天湖楼改造工程，新老楼对接确属工程建设中前所未有的难题。在工期紧，任务重，项目繁多的情况下，短短六个月完成任务，使之成功接待了省运会。这无不饱含着领导和同事的艰辛和智慧。

我从小吃苦耐劳，深知痛苦与欢乐的道理。能摆正位置，服从领导，以大局为重，干一行爱一行钻一行，少计较个人得失。不断努力学习，向组织靠拢，崇向集体主义，团队精神强烈。有勇挑重担、挑战新课题的精神和毅力。

我的演讲结束了，谢谢大家！

**部门经理年终总结报告(精)六**

尊敬的各位领导，各位亲爱的伙伴们：

大家好!

今天对我来说是一个极不平常的日子，也是我人生中的一个重要转折点，因为今天我被公司老总正式任命为我们公司的技术部经理，我的职位是由全体员工集体选举出来，非常感谢大家!

感谢各位董事会成员、各位公司伙伴对我的信任以及集团公司对我的培养，给了我这个机会。在知道自己成为公司技术部经理之时，我感到这不仅是上级组织领导和各位伙伴对我的信任，更是赋予了我巨大的责任。今天我面对组织、面对领导以及面对集团公司的各位伙伴，我心情很激动，同时也很有信心带领餐饮公司的管理团队，发扬我们“追求无止境”的精神，建立“严格高效，善于思考，团结互助，沟通理解，积极主动，乐观向上”的团队优良作风，共同把公司管理好、发展好。在这里我向集团懂事会成员以及在座各位伙伴郑重承诺：

我深信，企业的竞争就是人才的竞争。人才的竞争就是质量的竞争，质量的竞争就是品牌的竞争，品牌的竞争就利润的竞争。“尊重”是我们以人为本的体现。在此由衷的感谢集团各部门、分公司长期以来对全上品的帮助和厚爱。我相信，我们的合作与交流是我们共同进步的源泉，让我们伸出合作的手，把我们公司的事业推上一个新的台阶。

担任总经理期间，我将秉承我们以往的精神，在新的岗位上，积极努力工作，认真履行总经理的职责,认真学习餐饮专业知识让管理走上规范化的轨道,建立能有效按公司要求完成好工作和达成目标的团队,做好产品研发，丰富产品。把我们“自然、健康、快乐”的全上品更大的服务于大众。

我将要把我们餐饮公司的业绩提高上去，在以往业绩基础上提供十个百分点，我们完全有能力做到着一些，只是由于我们的一些小细节的不够导致了现在的业绩没有得到充分的提升。我之前就已经看到这些缺点了，我相信只要我重点将缺点找出来，加以改正，我们的业绩就会上去。

如果我不能做到这一切，或是我们公司的业绩下去了，那首要责任就是我的，我责无旁贷，我也不会掩饰我的错误，我将会辞职，退位让贤，我说到做到!

在此我祝公司欣欣向荣，各位同仁身体健康，并通过你们传达，祝你们家人健康、快乐、万事如意。

谢谢大家。

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！