# 经理例会范文

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-07-30

*第一篇：经理例会范文经理例会一、本周有四人交工作总结。（张洪、美娟未交，曹海洋未结）二、生产部：1、建议跟单员转为业务部。2、质量跟进，物料控制。3、生产部车间增加电风扇、冰块降温。（车间较热）4、加工厂寻找，赶订单，到外跟单看货。5、跟...*

**第一篇：经理例会范文**

经理例会

一、本周有四人交工作总结。（张洪、美娟未交，曹海洋未结）

二、生产部：

1、建议跟单员转为业务部。

2、质量跟进，物料控制。

3、生产部车间增加电风扇、冰块降温。（车间较热）

4、加工厂寻找，赶订单，到外跟单看货。

5、跟单及时提供跟单信息。（数据、进度）

三、技术部：

1、面料打样样品有的未招照，就被业务员拿走。

2、样品打样。

四、人力资源部

五、王总：

1、车间降温，冷风机开启，窗户关闭。电风扇不增加。

2、招聘品管部人员，品质部到周边看货。

3、样品没拍照被拿走，追究部门负责人责任。

4、验厂（7月23日）上次发现问题：①采购线的环保证明②车间的消防通道、灭火器，检查记录③验厂专员到现场监督，有开权处罚通知，公司按验厂标准进行整改。

5、把工作总结会议上交。

6、公司总的运作，主要点在采购部，今天到面料明天出货。

7、七月份开始做绩效考核，优胜略汰。

8、不要一味的抱怨，否则事情没有好的结果。

9、生产单必须填写完整，然后去走流程，业务要控制好。

10、生产过程各种问题都要考虑避免重复劳动。

11、公司设立统计员，是监督每个部门数据完整的准确性。统计员核对数据转移单。统计员核实计件工资与订单总量，分析原因，上报数据报表。

12、生产人事变动：业务部跟单员主要跟踪物料从留用负责外发看货，一个到业务。

13、业务员提前做好纸箱、唛头的准备，最好不要贴唛头尽量不印刷。

14、技术部对整个订单、辅料进行技术分析。

15、按订单领料，节约成本，做好技术分析，物料清单。

16、生产车间指定一个领料员，到仓库区配料、领料。必须有审批过的领料单。人事部办公用品做财务报表。一个电子版和一个打印上报，领用必须登记，离职时上交。

17、上个月业务部、财务部月报表未上交，怎么处罚？

18、人事部工作：①经常出现灯无人关②工作时间不容许厂区有小孩出现，人事部加强监督。进入厂区按规定处理。

2025．7.10

**第二篇：产品经理周例会会议议程**

产品经理周例会会议议程

 会议主题：产品经理周例会

1.会议时间：每周周X 18：00-19：00 2.会议地点：电话会议 3.参会人员：（排名不分先后）

XXX、XXX、XXX、XXX 4.会议议程：  上周工作总结：

各产品经理分产品族汇报以下情况(有就汇报，没有就省略)：

a)本周品牌营销活动 b)技术汇报会/现场会 c)本周培训活动 d)本周签单项目 e)竞争对手动态 f)本周市场信息 g)项目信息 h)产品需求

 下周工作计划：

请重点讨论下周的主要目标和工作计划。

 其他议程：

根据每周的情况临时增加，比如组织建设。

内部公开 / 1

**第三篇：基金经理例会记录by张赛**

华夏基金管理有限公司

基金经理周例会密级：普通

会议时间：2025年5月21日 16:00－18:00 参加人员：

应到17人：王亚伟、刘文动、石波、张益驰、程海泳、郭树强、王志华、巩怀志、孙建东、张龙、罗泽萍、阳琨、颜正华、童汀、胡建平、陆鹏、胡杰。未到人员： 无

地点：公司918会议室

会议内容：基金经理例会

记录整理：张赛

各小组讨论：

1组小结：

对市场的看法：

 看好绩优蓝筹股

 逐步转向消费品。

行业观点：

 看好商业

 消费增长加速，行业趋势好  前期涨幅相对较少

 看好钢铁

 宝钢、武钢

 唐钢、太钢

基金经理周例会 看好煤炭

西山煤电、潞安环能

 短期关注资产注入，长期估值偏高

 看好军工

 宝钛

 洪都、西飞、卫星、哈飞

 银行中性

 短期调控措施影响中性，但有持续调控的担忧  行业估值有一定安全性

 地产中性

 短期受一线城市房价上涨刺激  行业估值较充分

 对投资品谨慎

 机械行业估值较高，缺乏安全边际  易受宏观调控影响

2组小结：

行业观点：

煤炭

 煤炭产品价格仍处于能源产品的最低端。有几个重要的问题目前存在而将来必然会发生改变：现行煤炭成本只体现了开采成本，而没有环境恢复成本和资源占用成本――山西执行三项基金和煤炭采矿权的逐步落实。 全国煤炭回采率只有30%远低于发达国家的90%――采矿权落实后煤炭企业会精细化开采，对短臂煤机的需求急剧增加（天地科技）。 仅用PE和短期煤价来判断煤炭上市公司价值是否有失片面？煤炭股当前的资源价值/市值多在3倍以上（资源价值＝可采储量×每吨净利），比值特别高的有同煤、兰花、神火、西山。这类似于隐蔽资产，没有考虑贴现率和成本上升，但也没考虑煤炭正在做的整体上市和除了可采储量之外的新增储量。

 除了我们一直看好的大同煤业和西山煤电之外，我们本周增加一个新的品种：

恒源煤电是“大集团小公司”的例子，集团总资产50亿，上市公司15亿。公司招股书中已说明：“和大股东皖北煤电集团在土地使用权租赁、铁路专

基金经理周例会用线租赁、矿用辅材采购、综合服务等方面存在关联交易，皖北煤电集团未来母体主要以非煤产业为发展方向，逐步淡出煤炭采掘业，将任楼矿、祁东矿两对主力矿井以及卧龙湖矿注入本公司”。而集团矿的可采储量是上市公司的5倍。

 公司现有业务静态看有1.04元利润，PE21X，可转债发行后收了卧龙湖和五沟矿（收购后上市公司可采储量翻倍）08年EPS1.30元，具备成长性。并且，安徽省北部的皖北矿务和淮北矿务近期酝酿整合。

有色

 提醒注意：中国铝土矿进口90%来自印尼，而印尼对铝土矿的控制可能重演锡行业的故事。这对采用拜耳法吃高品位铝土矿的非中铝企业不利，尤其是南山铝业（40万吨氧化铝产能）。

 前段时间我们以铜为重点对有色的供需进行了重点研究跟踪，研究表明，金属价格经历了6年的上涨，价格上涨后勘探和采矿的增加（需要4年时间）开始见效，未来4年的主要金属产能供给是没有问题的， 例如铜，06年铜的大牛市的背景是当年消费增长4.5%(显著高于70年以来的2.5%和90年以来的3.6%，05年只有1%)，而当年的供给增长却从年初大家预测的5.6%下降到2%！（因为劳工谈判等各种问题）纵然有基金炒作等投机因素，基本面仍是决定方向的关键！

 推迟开出的产能不会消失，07年的铜精矿供给增长达6.8%，08年是5.83%（综合各机构预测）。今年1Q是很好的例子，中国进口同比增长130%，LME库存下降和美国经济促使价格强劲反弹，但1Q全球产量增长实际是6%，秘鲁、中国都是6%以上的增长，而沪铜大量进口后疲软，因此铜价很快就掉头向下。

 结论：主要金属的基本面肯定不支持如此高的价格（吨矿利润），短期内不会纠正的原因：逐步达产，期货的到期平仓问题，世界经济增长异常强劲。

 因此我们对长期价格持谨慎态度，但这不影响我们看好资源大幅增加的云南铜业（即使按4万铜价EPS也有1.8），锡业股份（世界上最先告罄的金属）。

钢铁：

 基本面表明，钢铁行业仍具有较好的基本面支撑，行业投资增收持续下滑，产能释放06年是高点，经济增长支持每年15％的钢材消费增长，供需关系逐渐改善。

 产能的高点首先出现在生铁和粗钢上，07年热轧是释放的高点。 因此，我们维持看好的判断，武钢、宝钢、鞍钢。对韶钢、酒钢和济南钢铁等二线钢铁股如参与要注意波段操作。

基金经理周例会机械：超配。

 我们一直看好基本面持续增长（受宏调影响小的子行业），也有资产注入和整合预期的“双料选手”：经纬纺机（管理层会更换，未来郑纺机20亿收入注入，PB低），看好大冷、天地科技、中联重科。 研究员调研合力后发现，1～4月同比增长都超过40%，二期项目的建成投产将确保其重装事业部规模化发展。我们对合力、中集维持买入建议。 凯雷18亿收购徐工机械45%股权已获商务部批准，等于凯雷间接持徐工科技上市公司12%股权。因在国内上市退出是最佳选择，徐重进入上市公司和凯雷优化企业经营是合理预期。徐重07年增长50%收入预计达100亿，利润10亿。如股本摊薄一倍也有eps1元。买入建议。

信息技术：标配。

 看好中兴通讯（近期在中国移动今年G网投资中标8%已经确定）、联通。 电子中长线我们看好的是华微电子，随着估值也达到40X，机会不大。另我们比较看好莱宝高科，公司在小尺寸面板方面具备世界级的地位，今年没有产能扩张因此缺乏催化剂，但是08年PE仅17X，随着07年2H到来，这个公司应引起大家的重视。联创光电因整合厦门宏发有交易性机会（公司可能推出宏发分拆上市的老股东优先认股权），已买入的基金可继续持有。

 家电：低配。在推荐海尔和格力后，公司的股价都上扬较多，我们已降低海尔的评级，格力是是不输于招行、万科，中集、中兴的真正的长线蓝筹股，低风险偏好的基金建议长期持有。

石油化工：低配。

近期多数产品价格有所回落：MDI、BDO下跌了 10％。氨纶走平。 企业的利润增幅2Q还可以，但2H会不行。中报业绩增长50%以上有：烟台万华、山西三维、江南高纤。

 化工建议配置烟台万华、星新材料。 小企业建议：江南高纤 德美化工。 海油工程08年会有1.7元，买入建议。

 我们建议逐渐买入中国玻纤，公司是玻纤行业世界排名第三的企业，玻纤是应用领域不断拓展的朝阳行业。关联交易解决、税收优惠的返还会使公司体现出极大的价值。

个股推荐：

 华新水泥调研，06年0.39元，07年0.65元，08年1元。公司07年销量2025万吨，总股本3.3亿股，水泥价格上涨1元增厚收入2025万元，增厚净利润1000万元，增厚EPS0.03元。如果07年下半年水泥价格增长超预期（07年EPS0.65元，假设条件是水泥价格同比涨幅为8元），则业

基金经理周例会





 绩超预期可能性很大。公司未来机会是云南昭通（4000吨/日，08年受益三大水电工程，盈利最高可能达到1.5亿元，增厚EPS0.5元），目前需求旺盛原因是武广铁路新增120万吨/年，5000吨/日。武汉中百，06年0.23元，07年0.37元，08年0.55元。总股本3.3亿，P/S=1。公司网点目前519家，07年计划新增10家大卖场，便民超市120家。公司目前处于快速发展阶段。公司未来机会：随着规模不断扩张，公司谈判能力增加，毛利率有望逐步上升；武汉商联重组后有望大幅扩大公司超市市场占有率。南京高科：南京商业银行等股权投资价值27元左右，另外公司有60万平方米土地储备。公司合理价值35元以上。煤炭：从重组进度来看，密切关注大同煤业，其次是路安环能、国阳信能，西山煤电可能最慢。银行：长期不错，相比利差，拨备和税收等因素对利润增长驱动更大。估值较便宜，如浦发08年13倍。短期压力：股票供给较多，担心未来继续加息。

3组小结：

行业:

继续看好：房地产/钢铁

关注个股:

恒源煤电

洪都航空

海螺型材

唐钢股份

其他讨论：

程海泳：宝钛，徐工年报一般。

张益驰：机械类订单饱满，估值相对便宜，看好。关注山西煤炭五大煤炭集团。

王亚伟：关注政策，目前的狂热主要是以散户为主，机构保持理性。政府要求媒体关于股市的报道要增加理性和风险意识。

注意流动性风险。比如商业，虽然估值低，但流动性不好。选股应兼顾估值和流动性。地产较便宜。

基金经理周例会胡建平：关注钢铁公司钢材价格上升很快的同时，成本上升也很快。太钢虽然在行业内挑战很大（成本上升等原因），但是不断的调整结构，业绩2元以上。

抄报：基金经理组

抄送：投资总监

**第四篇：销售经理怎样组织高效的例会**

銷售經理怎樣組織高效的例會左鳳山作為銷售經理，少不了要利用月會、周會的形式召開團隊會議，一起安排計畫、討論指標、分析客戶、落實人員、檢討問題、鼓舞士氣等等。然而事實卻常常不象你的想像，實際上很多例會的效果並不好，常常出現：參與氣氛不熱鬧、易被突然的話題打斷、銷售指標分解落空、問題討論到肚子“咕咕”叫最後不了了之、或者這個問題還沒了，下個問題又嚷起來了、歷史問題、焦點問題、敏感問題也常常成為會議的“腸梗阻”……

怎樣組織銷售例會以達到預期目標？實踐中又有什麼可操作的技巧和生動的方法？下面一些分析和建議或許對你有所幫助。

銷售例會不能如願進行的原因：

1，沒有明確的會議主題，或者會前、會中都沒有讓參與者能夠充分理解主題；2，時間安排不當，在多數與會者疲倦的情形下召開而影響效果；

3，發言雜亂，主持者又沒有及時理順，造成最後離題萬里；

4，分議題的時間分配不當，造成主次不分，該重點討論的沒有討論，把時間過多的浪費在次要或不重要的問題上；

5，對重點問題，組織者（銷售經理）沒有形成明晰的判斷，造成沒有結果的反復討論；

6，銷售經理總結性、傾向性發言前置，導致下屬無從討論；

7，資料、資料或其他輔助資訊準備不足，使講話缺乏說服力，影響經理的威信；8，形式蓋過內容，無關的花絮、鋪墊、演示影響了大家對主題的理解；9，批評方法不當，造成受批評人員當場有過激反應，使會議中斷；

10，會議室煩躁的周邊環境影響了與會者的專注；

11，沒有明確會議起止時間，或者過分延長結束時間，形成疲勞戰，時間越長，會效越差；

12，會議頻繁或無常，讓下屬失去耐心與期望，造成“人在心不在”，自然也就不會熱心參與討論；或者重要的相關人的缺席，更是大打折扣；

13，個別“調皮分子”的負面影響，並且沒有得到及時制止；

14，為了活躍氣氛，穿插了一些典故或案例，結果回到正題的時候，一看，時間又不多了；

15，會議現場有無關人員或利害關係人員在場，從而影響討論的深入（如經銷商人員，當然，有的銷售會議是需要他們參加的）；

16，會議中出現了無關的高級領導，結果成了單一的彙報會、部署會；

17，在會議中前期散佈會後的聚餐、出遊、娛樂等資訊，造成新話題的干擾與分心；18，問題討論到僵局，自己無法定奪，就草草轉到下了議題。

如何組織高質量的銷售例會：

1，利用公司網路或其他叫交流平臺，做好會前互動、熱身等先期溝通；

2，嚴格執行會期、會時，盡可能的在預定時間完成會議程式；

3，確定合適的助手，幫助自己輔助演示、資料查詢、材料分發或觀點重申等；4，請外部客戶走開，關係再親密也不行，這不是開客戶懇談會；

5，把最重要的問題放在前面說，並且要當眾強調它；

6，議題不要太多，不要指望一次會議能解決很多問題；

7，自己要為這次例會定一個調，不要喜怒無常；

8，銷售經理自身的發言，應先按照預定腹稿，不應被具體、偶然的事和人打斷、變化；造成觀點不明晰、指導不系統；

9，對主要發言的部門、分支、小組代表能夠會前溝通，達成一定共識；

10，不必事事民主，你是經理，再民主，你也要負最大的責任；

11，佈置不下的任務，說服不了的下屬，暫放在後邊，讓“先進班組”先表態；

12，對銷售指標進行分析、分拆時，遇到疑義反對，能夠當場定奪的，不要拖到會後；13，任務或指標告知下屬後，一定要他們確認！

14，某類問題複雜且集中，不能及時解決的，可說明另定近期，不要鬍子眉毛一把抓，急於求成求全；

15，焦點問題不要回避，會中和下屬的任何一次對話都應有一個肯定的結果（你也要要求他這樣，否則，下屬就有很多理由達不到你所要求的目標）；

16，不要一味追求會議的熱烈與活躍，解決問題是最終目的；

17，如果你相信你在下屬心中的威望與信任度，就沒有必要讓下一層的鄰居也聽到你的喊叫，以至把”物業“招來；

18，記住：你講話的時間不要超過一半，最好控制在三分之一，並且是在重要的時段，不要“一言堂”；“會議”不僅僅能表明觀點、部署任務，而且能發現問題！如果全是你講，新問題永遠不會發現。

19，不建議在沒有打”預防針”的情況下，批評具體某人；

20，時間超過1小時的會議，要安排一次“中場休息”，正好你也可以側面聽一下反映；21，可能因為你是大忙人，很多下屬只好利用開會的時機，填送報銷單；你應該拒收，給他們另定一個統一時間，讓內勤轉交也行；

22，做好會議記錄，變化了的時間、地區、責任人、目標量等要形成紀錄；

23，會議中產生重要安排、計畫的，要形成決議，下發到相關人，特別是沒有與會的相關人；

24，會議後期，銷售經理要回顧一下會議預定主題是否落實完備，以防遺漏；

25，會後1-2天，聽取一些有代表性的部門、人員的意見，你要主動，這樣才有利下次改進。

**第五篇：例会材料**

省道303线马洛公路改建工程路基C合同段监理例行会议

汇 报 材 料

（第三次）

四川鑫冠建设工程有限公司 二〇一二年五月二十五日

省道303线马洛公路改建工程路基C合同段监理例行会议

（汇报材料）

我合同段在四月例会后，积极响应项目办、总监办提出的保证在今年11月中旬完成本合同段路基工程的目标，结合我段实际情况、科学安排、合理组织、积极协调、深挖潜力；克服各种矛盾对工程的制约，已进入施工高潮阶段一个月，现将我合同段近期的工作汇报如下：

一、工程概况

我合同段施工路段全长28.963Km，总投资约6700万元。其中路基土石方挖方约42万余m3，填方约35万余m3；路基防护挡土墙、护肩墙等总计约48000m3（其中砼挡土墙约8000m3），水沟排水沟约37Km；涵洞总计74座共811.25m；K175+124刻奶中桥一座（净跨80m），净跨10m小桥三座（分别是K179+818恩利卓小桥，K180+760多拉小桥，K181+435紫陀小桥）；景观取弃土场三个（分别是K156+150、K169+300、K181+350），平交道口8处。

二、目前已完成的工程量

完成路基土石方挖方约12000余m3（其中包括土方10000 m3，石方2025 m3），填方约21800万余m3（其中包括土方20000m3，石方1800m3）；完成防护挡土墙约6000 m3，K175+124中桥完成桩基7根，其他小桥完成下部结构混凝土162.6 m3；完成涵洞工程总长84m（其中包括1.5m涵洞总长23m，2.0m涵洞总长45.5m，3.0m涵洞总长6.5m，4.0m涵洞总长9m）。完成总产值861万元，约占总产值的12.7%，累计完成总产值的16.4%。实际完成产值比预计完成产值减少约500万元。我合同段计划再增加一套土方设备（一台挖机，一台装机）进行土石方工作和工作面的开展；增加两个涵洞作业班组（共40人）进行涵洞施工；增加桥梁施工作业人员40人，进行中小桥施工，增加挡防作业人员100人。通过上述增加的机械和人员来完成每月计划产值和前两月未按计划完成的500万产值，具体计划是6月比原计划多完成100万，7、8月比原计划多完成200万。

我部坚持按施工程序施工，严格控制质量标准。坚持自检后报监理工程师进行检验的施工程序，对符合设计和施工规范要求的，进行现场拍摄资料照片然后进行施工。

备料方面，采备片石1万m3，砂石料1万m3，水泥1500T，钢材180T，具备全面施工的条件。

三、下个月计划完成工程量

下月计划完成路基挖土石方65000m3（合计约150万），填方83000m3（合计约89万），防护工程12000m3（合计约436万），涵洞总长279m或31座（合计约260万），完成K179+818恩利卓小桥剩余工程，完成K180+760多拉小桥下部结构，K181+435紫陀小桥下部结构，完成K175+124中桥两岸桥台及承台及桥墩（合计约300万），计划完成总产值约1235万，占总产值的19%，至下月计划累计完成总产值的35.4%。

四、工程质量情况

我合同段在开工后，严格按照施工规范、设计文件，对所开工的分部分项工程均作了详细的技术交底，开工后严格按先自检、后报监理验收的程序组织施工。对自检不合格的、不具备报验条件的，绝不报验，经整改并自检合格后报监理验收。对监理工程师未批准检验或未通过验收的绝不允许进行下一道工序的施工。严格施工质量的过程控制，重点落实砂浆、砼施工配合比、砌筑的砂浆饱满度、构造物外观线型、表面平整度，并针对这些措施在施工过程中随时调整、改进；使工程实体质量不断提高。

在施工过程中，我合同针对自治区交通厅质量监督站、自治区交通厅联合执法大检查、项目办、总监办等单位的质量联合检查提出的问题和缺点，认真落实、积极整改，制定措施、组织技术、人员、设备等力量，响应文件精神重点落实，狠抓现场施工工艺，规范施工作业程序，总体来讲工程质量符合设计要求，满足施工规范要求。

五、施工安全、保通、环保等情况

在抓工程进度、质量的同时，项目部对施工生产的安全、保通和环保等均按有关部门的要求制定了相应的措施。建立健全专门机构，指定专人负责，加强施工过程中的检查指导，重点落实各项制度和措施，发现问题及时纠正。确保了工程生产安全无事故；在极其严峻、特殊的形势下完成了保通任务；严格按合同段制定的环保要求组织施工，制止了多起乱挖乱弃现象。

针对近期施工作业的特点，对于路基施工中需用炸材的地方，均按相关部门的要求做到炸材有专人领用、保管，爆破有专人负责安全和保通，清理炸方有专人负责排险和环保。

六、存在的问题和困难

1、我合同段K172+000～K182+220段通过德嘎拉山下的德通村、叶绕村、马嘎村至孜托镇，沿线均通过村庄及农田，协调难度大、施工干扰多，特别是沿线灌溉渠严重制约和影响该段工期。

2、目前我合同段路肩墙等防护工程已大面积开建并陆续竣工，请明确应预埋在我合同段的护栏桩号、类型及预留预埋方式。

3、桩基施工已基本结束，请尽快联系第三方检测单位进行检测。

省道303线马洛公路改建工程路基C合同段

四川鑫冠建设工程有限公司 二〇一二年五月二十五日

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！