# 公司总经理上半年终总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-01-11

*公司总经理上半年终总结（5篇）总结即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。总结要写得有理论价值。以下是小编整理的公司总经理上半年终总结，欢迎大家借鉴与参考!公司总经理上半年终总结【篇1】作为公司...*

公司总经理上半年终总结（5篇）

总结即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。总结要写得有理论价值。以下是小编整理的公司总经理上半年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**公司总经理上半年终总结【篇1】**

作为公司的总经理，负责领导公司大方向整顿和调度提高公司的活力，促进公司发展壮大，为公司发展做好规划，下面是我一年工作简单小结。

在工作中，坚持深入到底层，了解广大员工的需要，做好工作调度，保证工作的正确稳定，很多时候因为站的高，被遮蔽，不知道下层人员的工作情况，也不利于我对公司的整顿，因此我会明察暗访，有时候会正面检查，有时候会随机调查，私下暗访，查看工作情况工作环境，对待员工要做到诚心诚意，对待他们友善，对他他们宽容，让他们有更加广阔的发展空间，给他们提供更好的工作环境，俗话说的好，要想让马儿跑，不给马吃草，没有把马喂饱如何让马儿为我们出力，员工不是我们的苦力，能够留下来的都是对公司有感情，有归属的人，他们信任公司，我们公司就要维护好他们，给他们一个公平公正的工作环境。

一片农田，庄稼长得茂盛，就要及时除草，就要去到一些不稳定因素，就要拔出不安分因子，林子大了什么鸟都有，很多时候公司内部出现问题，会影响到公司的运行和发展，会耽误时间也浪费公司的精力，所以为了让公司跑的更快，对于公司内部的人员整顿同样要加强，通过调差，和评估，了解部分不积极员工，对于这类员工我一般都会给他们两个选择，改变或者退出，机会会有，这是仁，因为他们是我们公司的员工，毕竟为公司付出过，哪怕是不情愿，也值得我们这样做，当然，也会严，因为公司不能容忍这样的破坏分子影像到整个公司工作的大环境，破坏工作的氛围，因为破坏比建设更容易，这也是起到杀鸡儆猴的作用，给部分有心思的人加以警戒。

对于积极为公司付出，积极为公司工作的人，作为公司的上层，不能寒了他们的心，必须要给他们更好的安抚，给他们更好的关注，让他们可以在工作中收到更多的培养，所以对于有功于公司的人，会大力提拔，和扶持他们让他们可以独挡一面，让他们可以成为一个合格的人才，既然有心，有努力当然是我们公司看重的人，对于这部分人是公司的标杆，也是给其他员工的榜样，让他们向这类员工看齐，一起努力提高工作的效率增强工作的质量。

对于各个部门虽然工作不同，但是经常促进部门之间的交往，毕竟公司内部各部门之间不存在竞争，而应该相互配合共同努力一致对外，这样才能够发挥公司的实力，如果部门之间相互掣肘，互相敌视反而会影响到我们公司的正常发展，不是我们希望看到的，对于以后的工作大方向不便整合统筹全局做好事先布局。

**公司总经理上半年终总结【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、其中张军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张军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，张军会有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。

**公司总经理上半年终总结【篇3】**

20\_\_年x月x日，经\_\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_\_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、运营总监、财务总监。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\_\_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\_\_的大团队：组织\_\_高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养\_\_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，\_\_与\_\_doing有限公司、\_\_汽车俱乐部有限公司及\_\_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，\_\_与厦门\_\_汽车销售有限公司签署了关于\_\_汽车成立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，\_\_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。

\_\_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\_\_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。

**公司总经理上半年终总结【篇4】**

弹指一挥间，时间匆匆流逝，\_\_年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看得出，这半年，是我们\_\_不锈持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量11.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易!近12万吨的钢板经\_\_人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品900t。这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。

随着公司日益发展壮大，我们\_\_的品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影，\_\_在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商；通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近青山、宝钢也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在我们有了多年的实力积淀的基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步；6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上---点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。\_\_的冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

**公司总经理上半年终总结【篇5】**

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，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2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8％，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2％。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，\_\_年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场。

年初我们就制定了\_\_年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

（一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

（二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

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：

（1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

（2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20、21号两天顺利通过了ISO9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

（3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

（4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

（5）设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

四、做好职工的思想工作，增强干部职工的凝聚力

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

五、存在问题和不足

（1）由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

（2）职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在\_\_年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

（3）产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

\_\_年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\_\_年我们会一如既往的努力，为\_\_木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

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！