# 连锁总经理工作总结(必备38篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-05-10

*连锁总经理工作总结1我是x超市站街店一名普通的员工，从踏入x超市那天起，我就把自我融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在x超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了...*

**连锁总经理工作总结1**

我是x超市站街店一名普通的员工，从踏入x超市那天起，我就把自我融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在x超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也经过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自x超市这个大家庭，为x超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

刚加入x超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自我需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。所以，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就必须把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用进取的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在x超市感受到的，也是期望我能够切切实实做到的。

在b05便利店

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我期望x超市是新的，我也是新的。x超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以仅有不断地提高理货员的素质和业务本事，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，所以员工的基础知识培训十分重要。

理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

1、理货员有对商品进行验收和为顾客供给退货服务的工作职责

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。

4、有对顾客的咨询导购供给服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

xx年上半年副一店的经营情景不是异常梦想，1—6月份销售只实现了xx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的，毛利完成计划的50%，（利润完成计划的215%）。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，应对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已最大努力

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。研究到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，能够不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金到达存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

**连锁总经理工作总结2**

很荣幸在这里代表餐饮部和xxxx主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。下面，我从四个方面向大家汇报今年的年终工作总结：

>一、强化食品安全意识、成本控制意识和市场竞争意识，于试营业第一年扭亏为盈

xxxx餐厅自去年xx月xx日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索xxxx餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合xxxx餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，例如：针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到xxxx菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。xxxx餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1-2万元，最多突破了3万元。人均消费从20元到提升到现在40元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

>二、加大培训、规范菜品主辅料配方，不断创新研发新菜，为逐步打造xxxx餐厅品牌奠定基础

一年来的经营过程中，我们面临最大的困难是员工队伍不稳定，流动性较大。特别是xx月至xx月份是餐厅最忙也是厨师流动最大的.时候，这给厨房工作带来了很大压力和挑战。为稳定菜品质量，为宾客提供优质服务，我们采取了以下几种方式：

1.人员打通使用。我们将xxxx厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种.种困难，顺利完成了一次又一次的接待任务;

2.加大培训力度。今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身带;另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师;

3.规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味;

4.不断创新。先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

>三、坚持厨房与餐厅密切配合的团队互助精神，创和谐餐厅，共赢佳绩

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务员向客人推介;如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对xxxx餐厅品牌的认可和赞扬。

**连锁总经理工作总结3**

时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的.知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。

每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。 对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。

团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展， 彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，

一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；

二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。

这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**连锁总经理工作总结4**

20xx年的工作即将结束，转眼又迎来新一年的开始。总结过去一年的工作，对于我来说感触很多。

20xx年9月公司调任我为人民商场惠农分店超市店长。这个职位是我工作上的一个转折点。同时也知道将面临许多困难和挑战。更深刻感受到自己的责任。

在公司各部门领导和员工的帮助及大力支持下，分店于20xx年10月1日正式开业。至今已顺利营业两个月。两个月期间超市完成销售额万元。其中食品区万元，洗化区万元，百货区万元

在这期间，我依照公司的各项制度及服务理念管理卖场和要求员工。严格遵循公司的各项商品准入制度，保证所售商品的质量，定期组织员工进行市场调查，及时调整敏感商品价格。组织员工学习商品知识和服务技巧，使员工素质和服务水平得到提高。

坚持品牌商品，扩大品牌商品的影响力。努力做到以高质量的商品、实惠的价格和优质的服务来抢占市场。

在开业高峰期过后，销售一度出现不稳定和下滑现象，及时与总店超市部门沟通后，相应对商品结构进行了调整。在总店超市领导的协助下，通过引进新供应商和总店调配的方式，新增了散称食品、蛋糕面包、休闲食品等商品。百货和洗化区还增添了部分适季商品，增加了商品种类和品牌数量，扩大了顾客的选购范围，提高了销售量。使销售额得到回升并趋于平稳。

在十月至十一月期间超市和家电联合推出了两期促销活动，组织了一批特价商品和买赠活动，以集市定点和入村入户的方式，发放宣传海报，从而扩大了宣传的力度和广度，达到增加客流量的目的。

明年的工作计划

一：收集顾客反馈信息，根据当地市场和顾客需求，及时调整商品结构。

二：按月推出促销宣传活动，及时配合总店同步宣传“人民商场”的品牌形象。

三：加大员工培训力度，组织员工参加多种商品的销售技巧培训，丰富员工商品知识，提高员工的整体素质和服务水平。

四：根据当地顾客消费规律，组织定期参加当地及周边集市活动。

**连锁总经理工作总结5**

我是，现任\_物业管理有限公司总经理一职。首先很高兴在此给各位领导汇报我一年来的工作，同时也从内心由衷的感谢弘洋集团及各位董事给我提供了这么一个展现个人能力的工作平台。

20\_年是不平凡的一年，从20\_年元月担任物业公司执行总经理，到201x年7月正式任命成为弘洋物业公司总经理，我深知自己身上肩负的职责是何等的重大，还有集团公司各位领导对我的信任和殷切希望。我有很多感恩，也有很多感触，其中不仅有来自实践工作中与各位同仁共同成长总结出来有利于公司后期经营发展供参考的经验成果;同时也有来自各位领导在我实践工作中对我的指导和教诲，让我学到了更能胜任这一职位的宝贵财富。物业公司琐事繁多，很难有时间静下心来总结自己的成绩和不足之处，今天，我想借这个机会，静思总结针对自己一年来的成绩和不足，特向董事会各位领导汇报如下：

一、履行岗位职责的工作实绩：

一年来，我能严格按照集团公司成立弘洋物业的初衷，严格按照董事会的指导思想及董事会各位领导对我的要求，扎扎实实开展物业公司的各项工作，为弘洋地产做好后期服务工作。

1)严格执行弘洋集团公司和物业公司董事会的决议，全面按照201x年年初制定的经营思路“以人为本，注重细节，提升能力，稳步拓展“实施公司的经营方针，全面主持公司的日常生产经营与管理等工作。接受集团公司及物业公司董事会的领导,负责物业管理公司全面工作,对公司负责。

20\_年，弘洋物业公司实现经济效益和社会效益双丰收，截止 201x年12月31日，经公司财务报表统计：(不在此反映，见谅)。在自弘洋物业成立以来，公司的各项经营工作取得了质的突破，不仅没拉集团公司的后腿，同时还超额完成了集团公司下达的各项任务指标。全年做到安全生产保和-谐发展。

2)通过拟订物业公司经营计划、经营目标，组织公司各方面的力量，实施集团公司确定的各项工作任务和各项生产经营经济指标，推行行之有效的经济责任制，保证各项工作任务和经营指标的完成。并通过定期召开工作例会,总结、检查前期工作,布置今后工作任务。指导各部门经理开展日常管理工作,并考核各部门经理工作绩效,对升、降、调及奖惩作出决定。确保公司的各项利益不受损失。

20\_年，作为弘洋物业的一名当家人，凡事总是站在公司的角度，从公司的大局出发，处理方方面面的关系，做到善尽职守，从内心深处珍惜集团公司各位领导给我提供的这么一个事业平台，心怀一颗感恩的心，强化责任心和敬业精神，对工作认真负责，按照集团各位领导的办事风格，诚信做人，踏实做事，不断提高自身的驾驭和管理能力，并具有奉献精神，不在小事上斤斤计较，但在处理大事时也绝不含糊。特别是在处理公司原则性的问题上，首先确保公司的利益不受损失，同时做到作为总经理要敢于担当，为老板分忧解难。

通过201x年处理的几次人事纠纷，让我明白了许多做人的道理，做人应该对得起自己的良心，要做到以“诚”待人、真诚做人，决不能做一个表里不一的人。同时也让我明白了作为公司的当家人，一定要充分明确个人的使命，将个人价值倾向与企业文化之间存在的可能冲突化解融合好，担负起企业发展的重担。在人事细节管理上要多一个心眼，在公司的劳资关系处理上多进行预见性思考和防范意识，妥善处理好公司的劳资风险。

3)拟订物业公司内部经营管理组织结构配置方案，拟订公司员工工资方案和奖惩方案，决定公司员工的聘用、升级、加薪、奖惩与辞退。根据物业管理公司职能,决定人事架构与部门人员调配、运筹、策划物业公司各项经营管理工作。

201x年度根据弘洋物业公司的实际运行情况，根据该行业的特点，保安人员和保洁人员流动性较大，开拓思路想具体办法，拟定并出台推行《星级员工薪酬激励机制》，不仅稳定了基层员工的人心，还充分调动了基层员工的积极性，为公司的良好发展起到了推进作用。同时对各小区客服中心增加了工龄工资，对每满一年的员工每月工资递增二十元。对调动员工的工作积极性和归属感起到了很好的作用。

4)注重分析研究市场信息，注重革新，增强公司的市场应变能力和竞争能力。

201x年3月，通过对夷陵区物业市场行情的摸底，成功完成香山.凤凰城12#楼的物业服务费提价备案。 同时，通过市场化加大物业盘活存量，实施重点项目“突围”战略。201x年8月相继完成了“宜昌东郡“及“香山.福久源”两大物业方案的拟定及前期物业服务合同的签订，完成年初制定的项目拓展目标。至此弘洋物业管理规模将达到120万方，为进一步提高弘洋物业品牌及公司市场竞争力提供了有力的保障。

5)注重做好对外沟通、对内协调工作,保持与政府及有关部门之良好关系。咨询和听取业主各种宝贵意见,与业主建立良好关系。督导各部门实行优质服务,维护业主权益和物业管理公司的品牌和声誉。

201x年，弘洋物业公司不仅实现经济效益丰收，也在宜昌市和夷陵区多次获奖，实现社会效益和品牌建设双丰收。今年以来，物业公司积极响应各级政府号召，坚持科学发展观，紧紧围绕文明单位创建目标，深入推进“安居弘洋，成就梦想”品牌的建设，在服务业主、精细管理、品牌建设上下功夫，公司取得了一系列荣誉称号。

①香山花园小区在201x年1月被房地产管理局、房地产协会联合评定为“优秀物业服务小区”。

②201x年3月，公司所托管的香山.汇腾苑小区被宜昌市西陵区政府和\_西陵区委联合评定为“文明小区”。

③201x年4月，弘洋物业公司所管理的香山花园、香山凤凰城因“门前三包”工作突出，荣获“夷陵区门前三包先进单位”。

④201x年6月公司被夷陵区区委、区政府联合评定为“三城联创先进单位”。

⑤201x年12月，弘洋物业管理公司凭借良好的社会形象被夷陵区房管局和区房地产协会联合表彰为“行业先进单位”，并作为行业先进单位代表向全区房地产行业作了工作经验汇报。

⑥更可喜的是在一年一度的宜昌市物业管理协会201x年度大会上，积极发挥“提供服务、反映诉求，规范行为“的职能，弘洋物业公司以其活跃的行业表现成为全市一百八十家物业企业中仅有的二十家获奖单位之一，被授于201x年度宜昌市物业管理协会“优秀会员单位”。

同时，在处理与业主的关系上，崇尚一个“和”字。始终把“提高业主满意度，创建和-谐社区”放在首位。一是协调配合集团公司按要求依法在成熟小区组建选举业主委员会，在共同学习相互帮助的同时，与业委会搞好关系，共同为小区业主谋福利。201x年12月28日，及时签定了香山花园的后期物业服务合同合同，约定责权利关系，并按报批的新的物业服务费实施收费，使该小区在201x年的工作打开扭亏为盈的局面。同时领导各小区积极参与社区事务，“爱国爱家爱主人”(业主)的良好风气己在公司形成，良好的社区合作及亲密的业主关系，让弘洋物业公司的全体职员对物业服务工作的未来充满了信心。

二、存在的不足之处和管理中的经验教训：

回顾一年来的工作，感觉到自己还存在很多不足，主要表现在：

1)在人力资源的开发与利用上，还需进一步下功夫,提高管理队伍的工作能力与水平,使管理与服务逐步走向标准化、规范化、科学化。在培训、督导各级管理人员，加强对员工的培训和教育，充分调动员工的积极性，提高员工队伍的整体综合素质上还需进一步强化。

201x年，公司发展太快，管理面积和人员突增，办公室和财务人员力量薄弱，现在管理面积37万多平方米，住宅近3000户，还有大量的商铺与车库，东郡与福久福的介入与投标预算等前期工作，固定人员120多人，今年流动人员近100人，人员的进出给公司办公室和财务带来很多的工作不便，工资的考核，费用的结算，工作的移交，特别是小区和部门主管新来人员的上岗，对工作环境和工作流程需要花费精力进行岗前培训，比方说，小区前台收费员，工作性质实际上是公司的分出纳，进行日常的收费、记帐、水费充值以及小区业主投诉报修等等工作，人员的离职，存在着给公司造成经济损失的隐患，对此应加强重要岗位的人员社会情况摸底，加强人员培训的财务监管，降低公司财务漏洞及资金风险。

2)在组织推行全面质量管理体系上，还需多花心思和精力，严格按照国家优秀示范小区标准提供服务，提高物业管理质量水平和服务水平。把打造弘洋地产服务品牌创宜昌市一流服务企业作为我们努力的方向。进一步强化各级管理人员的安全责任意识，健全各类安全、消防制度，严格落实各项防范措施，保障所管辖物业及人员的财产和生命安全。同时在拟订物业公司基本管理制度上，还需下一定功夫，在实际工作中，还需逐步总结出一套适合弘洋物业公司发展的管理制度和考核制度，做到审核各部门具体操作流程，实现管理的科学化、规范化。

3)在制定物业公司月、年度财政预算上,还应做到更加精细化，合理使用资金,监督费用收支情况。开展多种经营,弥补物业经费不足,提高物业管理公司经营效益。在公司的财务管理上，还应进一步加强拟订物业公司年度财务预决算方案，审核财务报表，在董事会授权的额度内审批公司日常经营管理中的各项开支，合理控制费用支出，健全内部监控制度，合理、合法运用资金，提高公司增收节支的能力。

4)在推广弘洋物业服务品牌上，还需进一步树立品牌服务，发挥“弘客会”及《弘》杂志的特点，在市场竞争中取得优势，充分发挥自身优势、品牌优势，创造机会在从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市乃至湖北省的物业管理新品牌。

三、今后的工作设想及对自己的简要评价，并表明自己的态度：

弘洋物业公司发展到今天这个地步，对一名称职的总经理来说，既是机遇，也是挑战。因为公司有着良好的物质基础，如果说有欠缺的话，那就是管理的整体优势没有得到充分调动和体现。而要合理解决整体优势的充分调动和体现，又不是一朝一夕之功。

“一个伟大的理想，一颗善良的心“，201x年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下工夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。

其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高-瞻远瞩的经营眼光;不畏风险，敢作敢为的魄力;允许员工出错，勇于担当的包容之心;能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

第三，在日常工作中，我会从以下方面具体着手：

1、牢记企业的命脉是利润。如果不紧抓这点，那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象，公司也会陷入困境的。在这方面，如何有效调动全体人员的积极性，帮助他们开拓市场;加强财务管理，使资金周转达到最佳状态;居安思危，严把风险关;提高服务质量意识，保证公司应对市场的能力;协调各个部门，努力使公司运作成本最小化等等，都是总经理需要关注和控制的。

2、团结班子。“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明，企业发展到一定阶段，经营的成功不仅取决于总经理，中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业，而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间，虽然大的派系没有，但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便，而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此，在实际工作中，做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨，站在全公司的角度妥善处理，而不是一味的责备和压担子。实际工作中，大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的，当出现问题和抱怨的时候，肯定是在某个环节出现了弊端，如果不及时和妥善安置，往往会管理程序埋下隐患。还有，在完善的管理制度面前，注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

3、启发下属，培养下属。在做这方面工作的时候，避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫，而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道弘洋物业公司是一个公平的集体，公司可以为每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

4、抓大放校在今后的工作中，做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念;给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人对事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

5、按标准实施管理，201x年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和ISO9000质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是通过管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

6、善于平衡各部门间的关系。部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的良好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为弘洋物业公司的发展做出更大的贡献。

**连锁总经理工作总结6**

一、履行职责情况

协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责酒店的营销工作。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序。

通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制

前期，餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

3、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

4、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

5、抓团队用餐

利用每周六、日、一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

二、未来努力方向

在工作中深感自己的不足，今后我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

**连锁总经理工作总结7**

今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20xx年，迎来了令人期待的20xx年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

鼠年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20xx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20xx，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。20xx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。

**连锁总经理工作总结8**

经过一年多的努力，我在企业管理和项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，其中主要成绩如下：

一是优化组织建设方案，提高科学管理水平。

20年来，在施工管理中，我始终把科学管理和优化方案放在项目管理的首位，不断研究和探讨适合项目管理、可操作性强的施工方案，以不断满足项目和甲方的需要.在每个施工方案的制定中，我都根据项目的特点和难点进行了反复论证，并运用科学的态度增加了组织方案的.科技含量。不断拓展科学管理渠道

1、如：\_住宅楼工程，建筑面积24022，总高度米，地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建没有常见质量缺陷的优秀项目和示范项目。为保证工期，根据场地狭小、周边住宅楼居民较多的特点，原方案设计的基坑支护灌注桩将采用水幕封闭，12m共250根桩，支出93万元。而是采用圆形平面布置的密排水泥搅拌桩，达到了支护桩和止水的作用。工期缩短36天，节约投资近46万元。经甲方认可，厚钢筋连接采用CABR螺纹钢套筒冷挤压连接技术，比压力电弧焊连接方法效率高三倍。

模板支撑过程中，原方案采用剪力墙模板，穿墙螺栓支撑杆为塑料管，无法拔出，太浪费。经过研究，我们自行加热穿墙螺栓的塑料管，制成大小头均可拔出的塑料管，凿片的设计破损率降低30%，节约成本万元。

2.原模板采用小钢模板支撑体系，但在已开发的清水混凝土施工工艺和工程中，宜采用大模板钢木拼装体系支撑，以减小模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，取消抹灰层。经油漆装饰后，符合先进的抹灰数据标准和使用功能要求，节省抹灰材料和人工，减轻建筑本身自重，减少模板费用投入，避免因常见质量缺陷造成的大量修补费用。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具太多，占用时间长，租赁成本高。为了降低成本，我根据建筑的特点，使用了工具式的悬挂货架，安全、轻便，还省了不少钱。

二是严格质量管理，争创名牌工程

“质量第一”是企业永恒的主题，也是企业自身的目标。在多年的施工中，我可以始终把质量放在第一位，坚持用质量来赢得企业的信誉，满足业主的需求，拓展企业的建筑市场，为美化市容创造更多的精品。自20\_，我一直坚持以下措施：

**连锁总经理工作总结9**

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

>一、推行目标管理责任制，明确各级责任，促进企业健康发展。

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。

>二、推行“三全”管理模式，注重管理实效，规范管理机制。

“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。

>三、推行品牌战略，强化服务意识，促进企业向更高层次健康发展。

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。

>四、加强共用设备设施管理，努力节省业主开支，保障工作生活秩序。

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。

>五、积极配合社区工作，合力共创“五城”，造就“温馨”家园。

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。

**连锁总经理工作总结10**

我们走过了勤奋耕耘的20\_年，经过我们的不断摸索，不断进步，不断创新，不断发展，一年来，我们面对着市场的竞争和压力，舟共济，始终秉承集团“三十二字”核心价值理念，以争创一流为目标，以良好的声誉和优质的服务赢得了广泛的赞誉，带动了\_\_\_县城整个酒店业的发展。回顾20\_年以来酒店的各项，既取得了一定成绩，也还存在许多不足，现将20\_年度酒店的各项汇报如下，请各位董事局领导给予审议：

一、20\_年度考核指标完成情况(略)

二、措施及存在的问题

一)经营上想方设法，力求提高营业收入：

我们酒店20\_年实现的经营收入与去年相比增加(略去)万元，增长百分比为(略去);盈余与去年相比减亏(略去)万元，减亏百分比为(略去)%。各部门为更好的完成经营指标，想法设法提高经营收入：

房务部在房间价格上未做调整，但对提高服务质量上下功夫、让服务说话。经市场调查，本店85客人都属本地人，散客只占15，怎样让本地客人觉得只有\_\_\_是唯一的选择，这就需要在服务上狠下功夫且必须抓住新老顾客的心理。房务部及时推出了积分送房间的方案，大大提高了房间入住率;同时还建立了客户档案，熟悉老客户的个性、喜好、特点，并实施个性化服务，使客人感觉到人性化服务的备受尊重;时刻为客人着想、为客人提供方便，根据四季情况更换房间内销售物品，房间内配小型有偿物品，如海飞丝、小袋洗衣粉等，既方便了客人，也增加了酒店的收入,正是由于一系列措施使得房务部的营业收入超出20\_年的(略去)万元,增加了(略去)个点。

餐饮部为开拓经营市场扩大经营收入，积极研发新菜式、开发特色菜，厨务部还增设了流动灶，制定了一个月至少推出1-2个新菜的硬指标，且多次展开市场调查，作出经营分析，开设多种增收项目：如与房务部相互配合制定套餐菜牌到每个房间，引导客人消费;在6、7月份淡季内，对宴席价格进行调查，及时推出特价宴席，扩大了客源;8、9月份适时推出升学宴;圣诞节，精心准备了自助大餐，获得\_\_\_县社会人士的大大赞赏，食品收入比去年增加(略去)万元。

同时，还特别注重与客人的沟通，对不同的客人做到不同的消费建议，端午节送粽子、生日送蛋糕、寿面、新婚送鲜花并免费提供别具一格的婚礼主持仪式，让客人在酒店消费时刻都能感觉到酒店尽心服务的温馨与满足，从而吸引新客户、留住老客户。

娱乐部在硬件设施条件有限的情况下，改变经营模式，KTV包厢以最低消费来吸引消费者，实行微利多销以达到增加人气、带动其他消费的目的;针对夜总会大厅在本县是独一无二的场所，制定出年初年底、节假日前夕等包场旺季提高包场费，对淡季、日场降低包场费的方式，全年共接待包场(略去)次，尽管娱乐部20\_年收入指标未能完成，但保证了盈余指标的完成。

二)、管理上狠下功夫，努力完成各项任务：

20\_年里各部门在经营上取得的成绩，靠的是酒店在管理上狠下功夫，才能保障酒店顺利完成任务，从而达到降低成本提高效益的目的，并且不断的提高服务人员的服务质量，赢得客人好评：

1、努力完成集团下达的任务：

A、对酒店与董事局签定的“20\_年目标管理责任书”中所规定的各项任务指标进行任务分解，责任到各经营部门和后台部门，其目的在于增加部门的责任感，各部门负责人与酒店签定了“目标管理责任书”;

B、20\_年酒店多方筹措资金，于7月份对后栋客房进行了装修，并于9月份正式对外营业，经过精心考虑市场需求，对后栋客房定位为行政楼层，并且成为首家具有商务楼层、普通楼层、行政楼层的星级酒店，充分满足了宾客的需求，得到市场认可;

C、20\_年4月将四楼桑拿休闲整体对外招租，于5月进行整体装修，并于7月正式对外营业，酒店配套服务齐全，而且增加了酒店经营收入;

D、酒店于年初向市团委申报了“市青年文明号”，经\_\_\_团县委、怀化团市委多次检查，被评为“市青年文明号”，市青年文明号的评定，将更好的树立\_\_\_\_\_\_酒店的社会形象，展现青年员工的精神风貌;

E、酒店管理层根据当地宾馆业快速发展和无高星级酒店的现状，把争创三星级饭店列入了重要议事日程。酒店于10月份向市旅游局申报了三星级宾馆，12月20日，市旅游局星评小组对酒店进行了三星级评定初审，市旅游局星评小组认为该酒店在怀化县级酒店行业属一流品牌酒店，初

查结果符合三星级酒店标准，市旅游局已在元月15日上报省旅游局审批，届时，\_\_\_酒店将成为怀化市县级唯一一家三星级宾馆。

2、完善管理：06年先后出台了人事流程、财务流程及卫生、物品摆放检查管理制度、资料保密制度、钥匙管理制度及部门负责人离任内部审计制度等，以做到规范化、程序化。

3、强化员工技能培训，提高员工服务质量：

服务质量是饭店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，一年以来，酒店始终将培训作为重点来抓，为提高员工的各方面技能以及增加员工的酒店意识，每月召开2次全员学习会，学习集团制度政策、酒店业务技能、商务礼仪、礼节、礼貌，贯彻酒店意识、思想道德意识，为员工能更好的服务于酒店、服务于社会打下了很好的基础，对各项服务技能、公共礼仪等进行了强化培训，并将培训内容组织考核，作为年底工资晋级的依据;同时为了提升酒店品牌，提高员工外在形象，酒店邀请了美容专业老师对酒店女员工传授了职业化妆技巧，并要求女员工统一化妆上岗;20\_年厨师长郭小明代表酒店参加“国际烹饪大师”比赛，获取了“国际烹饪大师”的荣誉称号，为集团、酒店争得了荣誉。

加强对员工的培训，提高了整体服务质量，20\_年先后接待了(略去)余次大型会议，接待了省、市、县各级领导100余人，得到了省、市、县各级领导的一致好评;

4、在节能降耗、控制费用上下功夫：在继续实施去年节能措施、减低费用的基础上，酒店在06年依旧在不断的寻求新的节能措施，以更好的控制费用，增加利润额：

A、为了达到环保、节约的目的，结合酒店实际，对客房房间一次用品进行了调整，取消9项，调整2项，这一措施每年可节约费用(略去)万元左右;并推出“环保绿叶”减少了布草洗涤次数，从而洗涤费比去年节约(略去)万元;

B、各部门制定成本管理办法、节能降耗操作流程等等，努力提高员工的节能意识，各方面采取节约费用、控制成本的措施，一点一滴的为酒店节约成本：如酒店的中央空调打井及管道铺设工程开展时，动力部员工为使酒店降低成本开支，在寒风中的淤泥里挖出了原井水废弃不用电缆和钢管实行再利用，为酒店节约资金8000余元;06年圣诞节自编自演的一台晚会节约费用约为1万元左右。

C、严格执行“三定”、“三费”控制标准，20\_年定编168人，比05年减少34人，并且在实际操作中对人力资源进行整合，使得全年平均实际在岗人数在160人左右，使得人力成本比去年节约(略去)万元;办公用品定量定额分解到部门、电话费定额到部门，且部门负责人为责任人，差旅费严格实行一事一差、逐级审核，从而使办公费比去年减少(略去)万元、差旅费减少(略去)万元;

三)、坚持做好“以人为本”，关心酒店员工生活：

酒店的服务质量好坏关键在于员工，除了平时对其进行必要的培训之外，关心好员工的生活，也是酒店的重要任务。\_\_\_集团的企业宗旨第一条就是“以人为本”，一年来酒店领导想方设法关心、丰富员工生活，让每位员工快乐的生活、快乐的：

1、在20\_年里，酒店在后勤保障上进行了全面的改善，从员工宿舍和员工食堂着手，在吃和住上狠下工夫，满足了不同员工的要求。

2、定期召开民主生活会，广泛听取员工的意见，并现场解答，定期落实，设立了总经理信箱，时刻接受员工的评议和监督，对于好的建议、意见立即采纳并予以奖励;

3、积极参加并举办各类活动，丰富员工业余生活。酒店非常重视丰富员工的业余生活、团组织活动，并组织酒店员工积极参加市、县以及集团公司组织的各项活动，营造积极向上的氛围，多次举办员工生日联欢、春游、野餐等等系列活动，在员工宿舍有限的环境下，让员工捐赠书刊，建立员工阅览室来丰富员工的业余文化生活，陶冶员工情操、增加团队凝聚力，在集团14周年司庆活动里，\_\_\_酒店积极组织员工参加各项活动，酒店组织的游泳队获得了团体第一名，增强了酒店员工的凝聚力。

4、落实公司的“人本”管理理念，对于员工、学习、生活中的困难尽力、尽快解决，对员工及员工家人生病等情况均亲自带队前往探视，以示酒店对员工的关怀和安慰，将公司的“人本”管理落到实处，从而让员工以店为家，有了主人翁的意识，20\_年员工队伍稳定，流动率从去年的30降低到5。

四)、中所存在的问题

1、费用管理还需更加严格控制，还需制定出更细化的实施方案;

2、酒店员工服务素质、接待水平仍需不断提高;

3、对安全防范还需加大力度，消除一切不安全隐患;

4、对集团各项制度程序理解、执行不够，还需加强学习、增加领悟力;

三、体会

从\_\_\_\_\_\_酒店筹备、改扩建到开张营业二年以来，我既感到压力又感到欣慰，因为它包含着集团领导的关心支持，又有员工们的共同努力;同时使我对企业进一步了解，也得到了更多的学习机会和施展才华的机会，培养了我综合的管理能力。让我深深感悟到：做好现代企业必须具备较强的管理能力、融资能力、对市场正确的判断能力。\_\_\_酒店现在正在发展期间，只有在集团的正确领导、酒店全体员工的共同努力下，酒店才能打造出自己的品牌。

四、20\_年度设想

在新的一年里，我打算做好以下几方面：

1、计划20\_年完成收入(略去)万元，盈余(略去)万元(比去年减亏(略去))。

2、上旬三星级挂牌并申报省青年文明号，树立酒店外部形象，赢得更多市场;

3、改造\_\_\_店的7、8楼，将普通楼层改造为“休闲”楼层，使\_\_\_店更具竞争力;

4、筹措资金，在07年开辟会同县级连锁酒店，使酒店收入有一个新的增长点;

5、对酒店各部门人力资源合理整合达到“瘦身”目的，从06年的168人减编到158人以下，从而节约人力成本，提高效率;

6、要将“人本”管理做得更细致化，真正体现集团“以人为本”的宗旨，去关心、爱护员工，在综合楼完工后，全面改变员工办公、仓库、食堂环境，建立员工活动室;

7、加强对员工进行各方面的业务技能实操培训，使员工在酒店学到更多知识，成为有用人才;使\_\_\_酒店在服务、接待水平上更上一个台阶;

8、进一步控制各项费用，做出行之有效的实施细则，使07年各项管理费用进一步减少;继续加强节能降耗，更好的降低经营成本、管理成本，为酒店创造更多利益;

在新的一年里，\_\_\_\_\_\_酒店将继往开来，再接再厉，在集团的正确领导下，坚持发展战略，不断提高自我，努力完成集团各项任务，信心百倍的迎接新的挑战，实现新的目标，把\_\_\_酒店这一品牌做大、做强!相信没有最好，只有更好!

**连锁总经理工作总结11**

XX年，××公司在公司领导的正确领导下，在公司各部、办的大力支持下，解放思想，转变观念，夯实基础，奋力拼搏，认真落实“两会”精神和集团总公司陈总年初提出的“四个加大”、“四个提升”、“四个整改”的工作方针，规避风险狠抓经营，消除隐患确保安全，先进性教育成效显著。以抓经

营促发展，以抓改制促管理，以抓安全促效益，以抓教育促工作，不断地总结经验，找出工作中差距，完善有效的工作措施，各项经济技术指标稳步提升，为确保公司××片的稳定做出了贡献。

>一、奋力拼搏，各项指标稳步提升

××公司到目前止，共参加投标29个，其中中标12个，中标产值万元，建筑面积126077平方米，提前一个多月实现公司下达的年度计划的，完成施工产值

××万元，完成了年度计划的，完成劳务产值225万元。

>二、领会精神，各项管理同步推进

根据公司“两会”的总体部署和陈总重要“讲话”的精神，结合××公司的具体情况：（一）为了壮大公司的经营实力，全方位开拓经营，××公司积极按照职代会要求，宣传发动广大职工向公司借资，××公司在拖欠发职工各种费用近300万元的困境下，仍向公司交纳借款万元。

（二）不断增强经营力度，一是按照公司“全员入市”的精神，实行奖励政策，充分调动广大职工积极性，挖掘经营资源，扩张经营市场。二是规避风险，加强经营管理。三是固守本土，扩展对外市场的.经营。××公司领导几次奔赴贵州、安徽、广西、广州、新疆开拓省外市场。

（三）做好工程技术人员的全面清理工作。对156名工程技术人员进行全面摸底清理，掌握去向，对长期在外高薪就职的工程技术人员，一方面通知其按时交纳“两金”，另一方面要求能根据公司工作需要及时归队，接受公司的工作安排，解决因人才流失给公司带来的负面影响。

（四）做好清产核资，主辅分离、下岗人员与社保并轨等工作，并成立了相应的专门班子，在时间紧，牵涉面广的情况下，××公司领导和班子成员，日夜加班，双休日不休息，准确、细致全面完成了公司下达的清产核资，主辅分离，下岗人员与社保并轨工作，为改制打好基础。

（五）做好自查、自纠工作，坚持每季度对经营、安全生产、内部管理工作进行全面总结，找出问题，不断完善各项管理措施。

>三、规避风险，全方位发展经营。

**连锁总经理工作总结12**

各位领导各位同仁：

下午好。

又是一年中秋佳节，又是一载风雨同舟。感谢在座的每一位公司成员，也感谢诸位身后默默支持的家人。正是有了你们这一路走来的汗水与付出，国科海博到今时今日还能继续在行业里占有一席之地，还能在这一年中的收获之季，与各位一起欢坐一堂，共庆这这中秋佳节。

在此，我仅代表公司董事会、各职能中心的领导班子成员，向大家致以最诚挚的感谢与祝福，祝愿大家合家团聚、幸福美满。但愿人长久，好运一起走!(鼓掌)

在座各位，有公司成立之初就一起当年打天下的元老，也有今年才加入的生力军。不论你是老人还是新人，当每年这个时候面对大家，我总是满怀感慨。从02年公司成立，大家风风雨雨，经历了资质审核、研发自主、政府合作、国际认证、战略调整、资本优化等等关键的成长蜕变，每一次重要的决策时刻，每一张全神贯注的表情，我都历历在目，不敢忘却。我们国科海博人都深深的记住：“信、精、勤、活、获”是我们企业血脉里流动的灵魂，每一次困难，每一次机遇，我们都秉承了这样的信念，坚守了这样一份执着，所以，我们站到了今天，而且，我们还要继续站在这个舞台上，一直站到明天、后天、直到我们登上更高的`地方。(鼓掌)

今年，在各位的努力下，我们在1月，获得了成都20xx成都物联网产业“20强”的荣誉和“优秀物联网应用解决方案”的奖项;4月，获得企业资信等级AAA级的评定;7月与成都鼎鑫浩润投资有限公司、中航工业成都飞机研究所、成都国科海博资产管理有限公司等6家发起人单位创立成都国科海博信息技术股份有限公司;10月成为中国华电集团级供应商会员。至此，国科海博已成为西南地区首屈一指的致力于软件专业规模化研发和系统集成标准化专业服务的优质高新技术企业。以军工、电力、林业和水利为核心业务，并在四大核心业务的基础上进军制造、公用事业、疾控、民防以及国土这五大新产业。

目前公司各项业务和市场占有稳步提升，大家也或多或少的了解，未来1年内公司上市融资计划也已紧锣密鼓的展开部署，我们即将面对的发展和挑战是我们国科海博人从成立之日起从未遇到过的，机遇和困难都不会只让你品尝一面，所以我再次代表公司董事会以及各位领导，向大家保证，未来的发展道路上，公司一定会珍惜每一位的付出与奉献，公司也一定让每一位员工和国科海博一起成长，一起收获。将来的成功属于每一位国科海博人。(鼓掌)

天将今夜月，一遍洗寰瀛。

暑退九霄净，秋澄万景清。

星辰让光彩，风露发晶英。

能变人间世，攸然是玉京。

今天既是中秋，引用刘禹锡的一首《八月十五夜玩月》，与各位及家人共赏，再次祝大家中秋快乐。国科海博，因为你们而骄傲!

**连锁总经理工作总结13**

各位董事：

我代表公司经理层向董事会作总经理工作报告，请予以审议。

年公司借上市东风，构建了完善的法人治理体系，公司股东大会、董事会、监事会和总经理办公会议按照公司制度进行投资、管理和经营决策与监督，董事会四大专门委员会规范运作，“三会”信息和重大信息及时披露，审计工作促进了内控规范和财务管理水平的提高。在公司董事会领导下，经理层加大规范管理、建章立制、内控治理、学习培训等规范工作力度。公司经理层紧密围绕将公司发展成为具有国际竞争力的汽车制动部件制造商的总体战略方针，秉承“诚信和谐、积极彻底、开拓挑战、追求第一、以客为尊、改善创新”的经营理念和

“干一流事业、创一流业绩”的企业精神，以“干就负责，做就到位”为行动纲领，积极开拓创新、求真务实，圆满的完成了公司董事会和董事长布置的20\_\_

年工作任务。

一、20\_\_年指标完成情况

(一)资产负债情况

1、流动资产43，805万元,比上年度增长;

2、资产总计91，061万元，比上年度增长;

3、流动负债41，361万元，比上年度增长;

4、负债总计57,361万元，比上年度增长;

5、股东权益合计33，700万元，比上年度增长。

(二)利润情况

1、营业收入81，733万元，比上年度增长;

2、营业成本66，389万元，比上年度增长;

3、销售费用2，107万元，比上年度增长;

4、管理费用2，764万元，比上年度增长;

5、财务费用1，567万元，比上年度增长;

6、所得税费用1，714万元，比上年度增长;

7、归属于母公司所有者的净利润6，072万元，比上年度增长。

(三)现金流量情况

1、经营活动产生的现金流量净额2，171万元，比上年度减少11,万元。

2、投资活动产生的现金流量净额-18，万元，比上年度增加101,万元。

3、筹资活动产生的现金流量净额22，416万元，比上年度增加32，万元。

二、20\_\_年工作回顾

(一)资本市场创佳绩

在董事会的正确领导下，历经两年半的努力，20\_\_年12月18日，中国证券监督管理委员会发审委召开了年第148次工作会议，审核通过公司的 IPO申请，公司首次公开发行人民币普通股3,000万股，发行后总股本为亿股，募集资金拟投入年产万件汽车球墨铸铁轮毂项目，该项目总投资 亿元，拟用募集资金额为亿元，建设期为18个月。

(二)主要产品及其生产能力

公司目前主要生产汽车制动部件中的制动盘、制动毂(包括载重车制动毂和普通制动毂)和刹车片产品。其中，制动盘3,000多个型号，普通制动毂1,000

多个型号，二者合计的年生产能力750万件;载重车制动毂370多个型号，年生产能力100万件;刹车片共750多种型号，年生产能力75万套(每套4片)。

20\_\_年以来，面对出口市场萎缩的局面，公司进一步加大了国内OEM市场的开发力度。受益于国内汽车市场的高速增长和国内市场开拓的明显进展，公司制动盘、制动毂产品的国内销量增长迅速，国外销量也明显恢复。年公司制动盘、普通制动毂生产线和载重车制动毂生产线的产能利用率均大幅度提高，目前已处于满负荷生产状态。

为提高市场份额，扩大产能，公司投资15,000万元在现有厂区空地新建年产万吨制动盘毂生产线(项目达产后，预计制动盘产能将增加150万件、载重车制动毂将增加30万件)，该生产线基建工程已基本完工，大部分设备已基本安装到位。随着新建生产线的建成投产，公司生产规模将进一步扩大、市场份额也将保持稳定增长，公司在行业中的龙头地位和竞争优势将得到进一步增强。

(三)随着国家出台的一系列相关扶持政策，加快了国内汽车市场的复苏，零部件市场进入需求旺季，我们在完善和培育国外市场的同时，进一步加大了国内 OEM市场的开发力度，使市场份额不断扩大，取得了历史性突破。公司在完善与现有客户丹东曙光车桥、武汉元丰、江铃底盘、寿光泰丰、青岛华瑞、芜湖伯特利、武汉万向、东风德纳、陕西汉德、镇江宝华、常州皓德合作的同时，先后开发了中国重汽济南桥箱厂、杭州众木、福林国润、浙江万宝、南方天合、北方奔驰等一批新客户，并成为上述主机配套的合格供应商。

(四)公司主要产品生产和销售情况

1、报告期内公司主要产品产销情况

近年来由于市场迅速扩大以及公司在市场开拓方面的不懈努力，公司主要产品的产销量增长较快，20\_\_年完成制动盘产量万件，销售 万件，产销率为;普通制动鼓完成产量万件，销售万件，产销率为;载重车制动?b完成产量 万件，销售万件，产销率为

;刹车片完成产量万套，销售万套，产销率为。

2、报告期内公司主要产品的销售金额及占公司主营业务收入的比例

20\_\_年制动盘销售金额为万元，占比;普通制动鼓销售金额为万元，占比;载重车制动鼓销售金额为万元，占比;刹车片销售金额为万元，占比。(“占比”是指产品销售金额占公司合并报表中当年主营业务收入的比例)

3、报告期内公司主营业务收入地区分布情况

目前公司生产的汽车制动部件同时销往国外及国内市场，国外市场主要销往欧洲、北美、中东等30个国家和地区，其中大部分产品进入欧洲、北美、中东等地市场，销售额为万元，所占比例为;境内销售主要分两类，一类是国内OEM一级供应商，主要有东风德纳车桥有限公司、陕西汉德车桥有限公司、芜湖伯特利汽车安全系统有限公司、武汉元丰汽车零部件有限公司和青岛华瑞汽车零部件有限公司，另一类是贸易商，总销售额为万元，所占比例为，其中国内OEM为万元，占。国内贸易商为万元，占。

4、公司安全生产情况

公司按照国家、省有关劳动安全卫生的法律法规和标准要求，结合公司具体生产情况，制定了相关安全管理制度，并建有相对完善的安全管理体系，以保障职工在生产劳动过程中的安全与健康。

公司对安全生产高度重视，成立了公司、车间、班组的安全三级管理网络，建立了较为完善的安全管理制度。首先，采取预防为主原则，在进行车间设计、新产品开发、设备引进及布置、工艺分析时重点考虑安全因素;其次，重视职工的安全培训工作，强化安全意识，如新员工进厂的安全培训，每年对车间全体员工的1-2次安全培训，每月召开安全例会，对车间易出安全事故的部位环节进行重点培训等;再次，对从事重要岗位的员工必须经培训取得相关资格后方可上岗。

5、公司环境保护情况

汽车制动部件的生产对环境的整体影响较小，主要污染物为烟气粉尘、生活污水、废渣。其中，烟气粉尘是最主要的污染物。针对造型、加工等过程中产生的烟气粉尘，公司在整个生产线的不同工位分别采用集中除尘和单独除尘系统、一级和二级除尘系统、干式脉冲除尘和湿法除尘等方法保障生产车间的工作环境，同时可将收集的粉尘重复利用以实现节能降耗。针对熔炼铸造过程中冲天炉所产生的烟气粉尘，公司采取了先进的四级水沫除尘技术，烟气粉尘在经过密室自由沉淀、多点交叉喷射水帘、离心旋转通过水帘等四级除尘措施后高空排放。根据龙口市环境监测站环境监测结果报告显示，公司烟气排放达到了国家GB9078-1996关于工业炉大气污染物排放二类标准规定。公司生产过程中产生的废渣主要用于制砖，而公司日常经营过程中产生的生活废水全部进入当地污水管网，输送至污水处理厂。

6、质量控制情况

汽车制动系统是汽车安全行驶的关键，因此，各汽车制造企业或零部件经销商对制动系统零部件的质量和性能都有较高要求。本公司始终坚持“质量是公司生命，用最佳手段把消耗压到极限，用科学的方法向顾客提供满意产品”的方针，严格执行国家有关质量、标准、计量的法律、法规和政策，坚持“预防为主，不断改进”，以“零缺陷”为目标，不断推动全面质量管理工作，提高质量管理水平。

(一)质量控制体系及质量标准

按照客户要求，本公司的产品理化性能可分别达到美国ASTMA159-83(汽车用灰铸铁件)标准中G3000牌号、G3500牌号，德国DIN1691-1985标准中GG25

**连锁总经理工作总结14**

xx年公司科是扎实工作和富有成效的一年。一年来，在办党组的正确领导和分管领导的具体指导下，我们紧扣年初目标管理任务，深入企业调查研究，详细内容请看下文董事长秘书个人年终总结。

目前有20家企业入选我市拟上市后备企业资源库，其中有8家企业为我市重点上市后备企业，6家企业为湖南省重点上市后备企业。融资工作再上新台阶，中科电气、胜景山河、金诚实业股权融资5600万元，如岳纸债券和短期融资券发行成功，可从资本市场直接融资30亿元。天一科技6月10正式复牌；天润发展高管班子换届工作顺利完成，工作已步入正规；岳阳恒立增发复牌工作取得了实质性进展。

1、抓政策引导，营造企业上市氛围。

为抢抓资本市场发展机遇，鼓励和引导我市企业通过资本市场实现资源优化配置和制度创新，支持企业做大做强，在充分调查，认真研究，多次反复修改的基础上，制定出台了《岳阳市人民政府关于促进企业上市的.若干意见》。《意见》的出台，得到了企业的普遍好评。为认真贯彻落实《意见》，确保我市企业上市工作朝着有序化、组织化发展，8月14日组织召开了我市企业上市工作领导小组会议。会议通过了《岳阳市企业上市工作领导小组工作职责及议事规则》和《岳阳市上市后备企业的基本条件、申报及确认程序会后，我们又组织各县（市）、区金融证券办就相关工作进行了部署，要求进一步提高认识，积极为企业上市服好务。

2、抓组织培训，增强感性认识

为进一步规范企业管理，提高企业上市积极性、主动性。3月份，组织全市13家拟上市企业参加了在长沙举办的全省中小企业改制上市培训班。中国证监会、深交所有关专家针对企业发行上市重点关注的问题，进行了深入的讲解，培训班反响良好。12月1日，在全市上市公司和拟上市公司董秘联席会上，又组织全市7家上市公司、8家拟上市重点企业董事会秘书和证券期货营业部负责人进行了培训。通过相互交流，集中培训，进一步提高了企业上市的积极性和主动性，为企业上市打下了良好的思想基础。

**连锁总经理工作总结15**

转眼xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、(“两学一做”学习活动总结)陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半

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！