# 2025年公司领导工作总结汇集表(优质9篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-07-02

*公司领导工作总结汇集表一一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。1、努力提高自身素质水平。...*

**公司领导工作总结汇集表一**

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着重要职责与使命，因此，我十分注重政治理论的学习，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司干部进行廉政和遵纪守法教育。同时，注意从公和廉入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

一年来，我能够从公司长远发展出发，公司上下不断深化改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进公司持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了企业体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化四化目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了增收节支，提高企业经济效益活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起安全责任重于泰山、安全第一，预防为主的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展安全生产月活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的十六大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

作为经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于公司发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。充分发挥了自身优势。在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到外部运营商。为开拓建筑市场，我积极想办法，为处先后承揽了公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

处作为我省唯一一家建筑安装工程行业，突出一个强字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。今年以来完成了生产楼及其附属楼、人防工程以及工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值多万元。此外，通过不懈努力，他们在公司员工住宅楼和村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值万元。

**公司领导工作总结汇集表二**

20\_\_年来本人在上级党委和中心支部的正确领导下，牢固树立科学发展观，以邓小平理论为指导，认真贯彻“三个代表”重要思想，努力学习并进取落实科学发展观和党的路线、方针、政策，在政治上、思想一和党坚持高度一致。勤奋学习，与时俱进，始终坚持高度的职责感和强烈的事业心，努力钻研业务，认真履行职责，廉洁秉公办事，依靠上级部门和领导的指导帮忙，在综合科全体同志的帮忙支持下，较好的完成了各项工作任务，各方面都得到了锻炼和提高。现将一年来的工作情景总结报告如下：

加强理论学习是提高思想素质、更新观念、与时俱进、提高工作本事和创新本事的必然要求。本人一向比较重视理论学习，一年来能进取参加交通厅组织的干部理论培训班及中心党支部学习，认真学习党的\_大，学习国务院《意见》和省委八届八次全会精神，每次学习都有新的认识和提高。尤其是对科学发展观、构建和谐社会的重大意义有了更深刻的认识。在学习中本人也经常自我剖析，不断提升思想境界，不断完善品德修养，自觉将认识的提高和学习的成果融入自我的工作和生活中，转化为努力工作的动力。到中心工作后，工作职责和资料发生变化，知识结构和本事要求也要随之转变，要做好综合科的工作，必须具备与岗位职责相适应的业务本事和政策水平。

为此本人平时注重加强业务知识、政策法规等知识的学习，坚持利用业余时间自学，以增加自我的知识储备，根据工作需要认真学习了有关全额拨款事业单位财务管理制度、人事、办公室、党建、纪检、教育、群团、安全生产等方面的知识。进取参加继续教育，认真学习，不断更新专业知识。经过学习，提高自身的理论水平，并做到理论联系实际，自觉将所学知识指导实践，改善工作方法，提高工作效率。工作中遇到问题时，能够多思多想，勤于总结，能客观的对待工作和问题，能在调查研究的基础上，提出自我的意见和提议。经过努力学习和实践积累，使自我的业务工作本事、组织协调本事有了明显的提高。

(一)自觉履行岗位职责，组织和调动本科室同志做好日常工作。科室职工之间能默契配合，团结协作，互帮互助，遇到问题都能进取进行沟通，互相研讨。本人与综合科的同志间能做到勤谈心，常沟通，进取探索政治思想工作新方式新方法，把政治思想工作寄予平常的实践工作中去，防微杜渐，实时引导，使职工思想和行动始终沿正确的轨道发展，并按上级的要求做好综合科的各项工作。

(二)建章立制，加强制度建设。重视各项制度的贯彻落实，先后建立了财务内控制度，明确财务人员的职责权限，使财务管理规范化;建立了车辆管理制度，使车辆管理有章可循;建立人事档案管理办法，规范人事档案管理;建立ab角制，保证工作的正常开展;建立党费管理管理使用办法，规范党费管理;建立招投标管理办法，提高透明度。做到用制度化规范言行，从自身做起。

(三)进取负责地做好办公室日常事务工作。本人能认真负责地做好单位办公室其他日常事务工作。一是做好考勤、车辆管理等事务性工作;二是组织科室人员做好安保、平安建设、综治等工作落实安全生产职责，狠抓各项安全管理措施的落实，及时准确的上报报表并定期做好安全检查，加强监督管理;三是严格办公用品采购，坚持货比三家，并组织做好《福建交通》、《建国60周年》画册印刷费招投标工作;四是抓财产管理，加强固定资产日常管理，及时反映固定资产增减变化。年初、年末都要对中心固定资产进行全面的盘点，保证账账、账实、账卡相符。做好固定资产核实工作，避免国有资产流失。五是做好后勤保障工作。认真落实为职工办实事项目，协调解决关系职工身心健康、生产安全和切身利益的问题，协助单位领导改善了职工生产、生活中的问题。六是快速反映，完成了临时工作和紧急任务。

(四)加强财务管理，夯实内业基础。能按照上级的要求，认真执行电算化管理办法，严格格执行国库集中支付改革。不断完善会计管理基础工作，使财务管理规范化。不私设小金库。加强对资金的管理，严格会计核算。按时办理个人所得税纳税申报，及时交纳税款。资金使用上做到量入为出，管好用好各类资金。加强预算的日常管理，把好行政经费与专项经费开支审核关，严格控制行政经费支出，确保预算资金专款专用，充分发挥资金的使用效益。保证行政经费与专项经费不超支。及时编制预、决算，确保会计信息真实、可靠。

(五)组织做好教育培训工作。按照年初计划安排，于20\_年10月25日-27日协助单位领导举办全省交通系统新闻写作与摄影培训班，培训人员55人，完成本年度教育培训任务。并组织做好专业技术人的继续教育工作，着力培养和提高人员素质。

(六)以人为本，做好人事工作。能坚持原则，在事业单位岗位设置中，做到以人为本，广泛征求全体职工的意见，深入调研，对大家不理解的问题，能做耐心细致的解释。钻研政策法规，抓好工作落实。同事之间互相尊重，以诚相待，讲团结，顾全大局，协调好科室内外的工作关系。

(七)结合日常工作，做好党风廉政建设。对职工比较关注的热点问题如大宗物品采购、岗位设置、职称评定、福利发放等，均能严格按照有关规定办理，增强办事透明度。做好党费收缴、使用工作。

本人能严格遵守各项规章，自觉遵守党员干部廉洁自律的有关规定，认真学习《中国中国共产党党内监督条例》，从思想上筑起抵御腐思想侵蚀的坚固防线。工作中严格要求自我，自觉起表率作用，把握原则，严守组织纪律，不利用工作上的权力谋取任何私利，严格执行物品采购和工程招投标管理规定，自觉理解职工群众的监督。同时能够严格按照《党风廉政建设职责制制》的要求，加强综合科的廉政教育和管理，做到坚持原则、公道正派，按章办事。

回顾任职一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但这些成绩的取得离不开各位领导的关心支持和帮忙指导，离不开科室同志的精诚团结和密切协作，我只是尽了一份我应尽的职责。与此同时，自我也感到自身还存在许多不足：

一是理论学习的系统性和深刻性不够，在学习中存在着浅尝辄止、急于先学的现象。

二是在研究新情景、解决新问题，把上级的方针政策同本职工作实际结合起来，创造性的开展工作还做得不够。

针对以上不足，本人决心在今后学习、工作中认真加以改善。一是加强学习，完善自我;二是宏扬正气，清正廉洁;三是求真务实，开拓创新。

今后本人将理清思路，总结经验、查找差距、扬长避短，进取研究新情景，探索新办法，解决新问题，以更加成熟的思维，更加理性的工作方法，在领导的带领下与同志们一齐，完成上级下达的各项任务。

**公司领导工作总结汇集表三**

20xx年即将离去，新的一年即将到来，纵观20xx年，在领导的带领下，同事们的帮助下，我个人有了很大提高。20xx年是充实的一年、也是收获的一年，因为这一年我学到了宝贵的工作经验也有了不一样的感悟。现在就一年的主要工作业绩、不足和未来的工作展望进行简要总结。

根据20xx年工作情况对全年业绩进行总结如下：

（一）促生产拟定20xx年年度业绩合同

为实现河北公司战略规划，达到长期稳定的发展，拟定20xx年年度业绩合同，明确公司副职领导、各部门、所属各油库、各地付业务部年度关键业绩指标和工作目标，提高效率，促进各项指标任务有效进行并顺利完成。20xx年累计签订业绩合同25份。

（二）争先进起草20xx年年度劳动竞赛方案

为贯彻河北公司关于开展20xx年劳动竞赛的通知要求，结合20xx年形势、目标、任务，拟定并下发了包含4类5项竞赛项目的《20xx年劳动竞赛方案》，通过劳动竞赛，引导各下属公司筑牢三基建设，提升服务质量和工作效率，在努力完成绩效目标的同时，提高综合管理水平。每季度次月10日前将上季度劳动竞赛评比结果及相关数据提供于劳动竞赛领导小组办公室汇总，于15日前公布季度劳动竞赛通报。

（三）评优化进行月度绩效考核

为充分调动公司职工的潜能和积极性，鼓励员工完成公司下达的任务目标。制度化月度绩效考核，以油库、地付业务部对任务目标的完成情况进行不同的绩效发放。每月进行绩效考核，通过考核中发现问题，解决问题，优化工作程序提高效率。

（四）强化民主监督进行民主测评

为进一步加强公司管理人员队伍建设，突出民主监督职能，按照《管理人员考核管理暂行办法》，对公司油库管理人员开展年度考核工作。

（五）优架构开展“五定”改革

根据河北公司人事机构改革总体部署，拟定了《机关“五定”工作方案》、《管理岗位竞聘方案》、《竞聘实施细则》，并于20xx年6月5日仓储分公司完成了机关部门管理岗竞聘工作，对4部1室的组织机构优化改革为4部架构，由原来的x人（含借调）减至x人，减员10人，减幅28%。

拟定《监控中心岗位竞聘公告》、《油库监控中心岗位竞聘实施细则》，并组织公司油库监控中心岗位竞聘，竞聘过程中共有4人在规定时间内报名，经过竞聘大会选举4人全部竞聘上岗。

（六）岗级聘任

根据《河北销售公司两级机关管理人员及岗级管理暂行办法》相关规定，经省公司人事处资格审核并批复，组织召开岗级聘任民主评价会，对7名同志进行岗级聘任。

（七）为油库安装简易视频会议设备

为便捷油库参加河北公司视频会议，减少差旅、油料、路桥等费用支出，实现公司召开视频会议、开展远程培训及安全警示教育功能，协助组织视频会议设备的采购谈判、合同签订以及安装实施，累计签订4份合同，对8座油库、公司机关进行设备安装。

（八）休假考勤管理及人员调动

每月核实机关、8座油库、7座地付业务共计245人考勤情况，累计审核转批171次休假申请，做人员调动62次。

继续强化月度绩效考核，完善机关部门考核机制。根据实际情况建立劳动竞赛板块活动，贴近油库生产运行，真正起到促进油库工作效率，提升油库管理质量。

**公司领导工作总结汇集表四**

20\_年是全国酒店行业大退缩、大萧条的一年。在中央政策的影响下，高端消费和奢侈浪费现象得到了有效遏制。酒店的经营理念和经营策略受到了前所未有的挑战和考验。\_\_酒店能够乘风破浪、勇往直前，能够做到不亏损不冷落，完全是靠的是\_\_酒店有一个团结奋进、大智大勇的领导集体，有一个无私奉献、任劳任怨的员工队伍。

20\_年我们酒店是急剧转折实现大跨越的一年。无论从战略方针到工作措施都完全进行了大洗礼、大变革。过去是门庭若市笑脸相迎，现在是主动出门招揽顾客。想方设法的把我们的经营策略和方针完全符合顾客的需要，把我们的服务质量提高到极致，把我们的社会形象树立的更高，把我们的营销利润创造到极限。一年来，工作成绩斐然卓著，20\_年3月，被中共\_\_市委、市人民政府评为“全市先进集体”;被\_\_市食品药品监督局授予“\_\_市食品安全示范单位”;6月，被国际厨艺联盟组织吸收为理事单位;7月，总经理管\_\_被\_\_市行风政风评议领导组办公室特聘为“\_\_市政风行风监督员”;12月，被共青团\_\_市委授予“青年文明号”荣誉称号。我们有艰难的泪水也有丰收的喜悦。\_\_酒店的每一个胜利成果都凝聚着\_\_酒店上上下下所有人的心血。现将20\_年的工作情况总结如下：

一，经营硕果累累，酒店发展生机勃勃

20\_年\_\_酒店共接待大小会议会议\_次。主题宴会厅从开业至今，共接待各种宴会\_余次。婚宴、寿宴\_次(包括40岁生日纪念)、生日宴\_余次。酒店餐饮接待宾客\_人次，客房\_\_人次，总计\_\_人次。全年营业额累计达\_\_万元。

二，加强人才的培育，积蓄酒店管理层的正能量

\_\_酒店20\_年不惜代价，先后组织\_批管理人员外出学习。其中组织中厨部贺\_\_生、餐饮部赵\_\_到武汉学习考察、武\_\_去北京等地学习;总经理率前厅部经理张\_\_到南京“\_宾馆”学习考察;总经理率武\_赵\_等去大同学习;总经理率客房部经理到北京学习考察;总经理率企业核心骨干人员先后\_次到太原，\_等参加“\_\_”培训等。

三，提升企业文化含金量，培养员工的整体素质

1，20\_年11月\_\_酒店建立了自己的“微信平台”，目前已经发布酒店信息\_余条，有力配合了酒店的营销宣传。召开季度员工大会3次，先后表彰优秀员工和拾金不昧者\_\_余名。全年共涌现好人好事、拾金不昧事迹\_件，归还失主遗留财物(包括现金、首饰、银行卡等)总价值达\_\_万元以上，其中许多员工拾到巨款第一时间上缴总台。

2、酒店组织了主题演讲活动\_次，“酒店、总经理与自我介绍”管理人员主题演讲活动和“酒店企业骨干升级培训分享”演讲活动。

3，全年共编辑出版《魅力\_\_》店报12期(包括春节增刊1期)。截止目前酒店共编辑出版店报\_期，总经办出版《工作简报》5期。有效推动了管理，丰富了\_\_的企业文化。

4，坚持管理干部学习笔记检查制度，每月管理干部完成20页的学习笔记任务，全年平均每人完成学习笔记10万字。酒店全年制作各种企业文化宣传板50余面，更换“文化宣传走廊”5次。并新增了“酒店职业道德”及“酒店管理格言”宣传内容，丰富了\_\_的企业文化。

四，积极参与社会公益活动，树立\_\_酒店的好形象

20\_年我们再次出资\_\_元，开展了第二次捐助贫困家庭大学生“\_\_圆梦”和与团市委共同举办的公益活动。最近，我们又与共青团市委联合组织大学生寒假“营销助学”公益活动。目前，酒店已经拿出\_\_万元资金用于公益事业，受到政府部门及社会各界的称赞与好评。

五，关爱员工的生活，做好员工的后勤保障

每逢节日期间，酒店除了在员工餐改善生活之外，还在中秋、春节期间为员工发放白面、大米、食用油。20\_年5月份先后组织了三批员工分别到\_山、\_山、\_外出旅游，活跃了员工的业余文化生活，激励了员工的爱岗敬业的热情。并坚持每月为员工过集体生日活动，除了及时在店报上公布过生日员工名单之外，还向当月过生日者赠送生日祝福礼品。

总的讲，\_\_酒店20\_年成绩是有目共睹的。但是，我们现在所面临的最大挑战就是服务质量的再提高，经营策略的再提升。如何才能够使\_\_酒店保持常胜不败之地，这就需要我们酒店管理层和员工的共同努力了。我们要适应形势的发展要求。工作部署和方法要符合满足顾客的最大需求。用我们的智慧和能力占领市场，用我们的团结和拼搏开拓新的利润空间。用我们的精神和文化塑造\_\_酒店的光辉形象。使我们在酒店界享誉海内外、走的更远。

**公司领导工作总结汇集表五**

各位领导、各位同仁：

大家下午好！

金牛辞岁寒风尽、盈虎迎春喜气来。我们一起走过了沧海风云、深化变革的20xx年，今天，我们迎来了龙腾虎跃、充满希望的20xx年。

20xx年是xx公司发展史上具有特殊重要意义的一年。在董事会的领导下，我们本着“求实进取、激情变革”的精神，实现了公司大踏步、跨越式的发展。20xx年上半年，电子行业受全球金融危机的影响，市场整体表现疲软，而我们未雨绸缪、坚定信心，实施了一系列的变革，调整组织结构、向管理要效益，完成了惠州新厂的规划建设、实现了广州生产基地的拓展，成品生产线日产量突破7000pcs；成功推行了企业资源管理系统erp、提升了供应链管理能力、推行精益生产、qpa、6sigma改善项目；企业人员从年初的xxx人发展到目前的xxx人。正是这些举措的实行，使公司在20xx年年产量xxx万条，完成了年度目标的xxx%，重点客户关键指标全面达成、客户满意度达到xx%以上，各项经营指标表现优异、硕果累累、成绩喜人。

这些成就来之不易，这是各位客户朋友一贯信任的结果、是各位供应商偶也大力支持的成果、更是全体联韵将士、家人的心血和汗水，在这里我代表公司管理团队向各位朋友、将士、家属们表示最深深的敬意和最衷心的感谢。

谢谢！

20xx年工作展望

各位朋友、xx的将士们：

大家晚上好！

今天我们在这欢聚一堂、叙友情、谈事业、感到格外高兴，我代表xx公司董事会向今天到会的各位客户朋友、供应商朋友、金融界的朋友、广州生产基地的朋友、xx公司的全体将士，表示衷心的感谢和深深的祝福！

刚刚过去的20xx年，是我们xx公司高速发展的一年。全体同仁坚决落实董事会的各项决策，使我们的产量、质量、成本等各项kpi指标全面达成。我们的团队和员工队伍在发展中不断壮大，公司生产总值在20xx年基础上翻番，超越了我们年初预定的目标。 20xx年，是xx公司发展里程上极其重要的一年，我们定位“管理年”。我们全体员工始终以“满足客户的需求为第一宗旨”，不断提升我们的管理水平、努力拼搏，实现年产值在20xx年的基础上翻番的目标，产量达到xxxx万pcs。大家有没有信心？ 要实现这个目标，我们需要客户、供应商、全体员工的大力支持和配合，更加需要我们居安思危、苦练内功、狠抓管理，发扬我们快速执行的能力、认识到不足之处。深化变革、持续推进精益生产、6singa、qpa改善、，提高供应链管理能力，加强制程保障能力，产品合格率稳步提升；推行“以人为本”的企业文化理念，为员工提供没有天花板的发展舞台，激励员工积极向上、不断实现自我超越，实现“我为企业做贡献、企业伴我共成长”的双赢新发展，使公司不断向着“更高、更快、更强”的现代化企业发展。 新的一年是机遇和挑战并存的一年，我们仍然面临着全球经济复苏不明朗，珠三角用工成本增加，电子行业利润下滑的外部挑战，但我相信在各位朋友的支持下，在全体员工的努力下，我们一定能够排除万难、抓住机遇、逆市而上，完成我们年产值1.5亿的目

标。

朋友们、将士们，让我们团结起来，励精图治、锐意进取、为缔造世界一流生产商而努力奋斗！

最后，我邀请公司董事会全体成员上台，有请董事会成员（董事会成员上台、一起举杯），祝大家：

新年快乐、身体健康、合家欢乐、万事如意。

**公司领导工作总结汇集表六**

今年以来，在公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司广大职工的大力支持、配合下，本人与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司提前两个月完成了公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。现总结如下：

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着重要职责与使命，因此，我十分注重政治理论的学习，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司干部进行廉政和遵纪守法教育。同时，注意从公和廉入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

一年来，我能够从公司长远发展出发，公司上下不断深化改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进公司持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了企业体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化四化目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了增收节支，提高企业经济效益活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起安全责任重于泰山、安全第一，预防为主的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展安全生产月活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的十六大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

作为经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于公司发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。充分发挥了自身优势。在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到外部运营商。为开拓建筑市场，我积极想办法，为处先后承揽了公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

处作为我省唯一一家建筑安装工程行业，突出一个强字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。今年以来完成了生产楼及其附属楼、人防工程以及工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值多万元。此外，通过不懈努力，他们在公司员工住宅楼和村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值万元。

**公司领导工作总结汇集表七**

岁月如梭，时光荏苒，转眼间20xx年就要过去了，一年来，我在公司领导和采购部的正确领导下，在同事们的支持下，按照公司和采购部的总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司和采购部的工作精神，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

随着市场经济的发展，买方市场的形成，采购作为产业链的一大重要环节，成为了推动企业发展的重要组成部分，为了更好的帮助公司降低采购成本，我不断加强对各方面的学习，强化自身素质提升，从多方面了解各物资市场行情，并结合公司文件，国家政策从中提升自己的能力，并认真贯彻“务实高效、开拓进取、脚踏实地、敢为人先、勇于拼搏”的金源理念，围绕“一针见血、立地成佛”的工作方针，并对采购知识与技巧、谈判技巧等多方面进行了认真学习，提升自己的素质，为更好的落实采购工作，打下了坚实的基础。

物资采购工作有许多环节和准备工作，是一个系统的运作过程，而我公司是矿业公司，需要采购的物品多为爆破物品，及一些较大的物资和化学药品，这些东西在市场价格混乱的今天，其价格更加不容易掌握，我为了更好的降低公司采购成本，我坚持“知己知彼，百战百胜”的原则，对供应商的实力、产品性能、市场背景，等多方面着手了解分析。运用“见风使舵”的采购策略，从大局观出发全面分析供应商，并从中选取最有利于公司的一家，并与各供应商保持较好的联系，将每一家供应商都作为可能合作对象，建立采购信息渠道，构建采购系统网络，为每一次的采购工作打下基础，以确保每一次的采购物资以最低成本最好质量购进。

我严格物资采购管理制度，紧紧围绕“保生产、保供应、降成本”的目标，理顺采购管理程序，真正实现阳光采购。同时，认真学习物资采购管理制度，并贯彻落实到采购工作的全过程，进一步规范采购程序。在实施采购过程中，严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。同时，我加强与部门同事的团结。团结就是力量，部内干部职工分工不分家，心往一处想，劲往一处使，做到大事经常议，小事随时碰，竭尽全力做好物资采购供应工作。

通过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名采购人员，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自己。加强自我约束，要求自己努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的采购人员。在考虑问题、处理事情当中，不求索取，讲求奉献，珍惜公司给予的工作。我认真查找和解决影响自身工作的突出问题，为社会、为公司做好自己的工作，为深化公司的改革、促进公司的稳定、推进公司的发展自觉贡献力量。我能按照廉政责任制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行上级党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自己，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起思想上防腐拒变的心里防线。

全球经济服务遭遇阻碍，欧洲债务危机阴云挥之不去，主要国家经济数据喜忧参半，经济增长放缓。在这个形式险峻的时机，我国的经济却面临着机遇和挑战。国家的经济增长的内动力依然较强，经济仍具备实现平稳快速增长的有利条件。但是我们也应看到，经济运行仍然面临许多困难因素，一些长期性的矛盾和问题还需要通过深层次的改革和调整来加以解决。为了促进公司进一步发展，我努力加强自身工作能力，为企业从基建转为技产贡献自己的一份力。

一是开辟低价位资源，为保障生产和降低成本打下坚实基础。要保障正常生产，对我来说，一要稳定货源，二要降低采购成本。我对此项工作十分重视，精心部署，细心安排，从开辟低价位资源，既保证了的正常生产，又降低采购成本，取得良好的经济效益。

二是在低价位时储备采购，。我20xx年看准时机，报公司批准在低价位时储备采购，。原计划储备采购，在我与供应商的努力沟通协调下，以元采购到，为公司节约元资金。

三是为圆满完成采购任务，我四处调查，寻找合适物资采购资源。记得曾经有一次，遇到阴雨天气，路面很滑，而我要去的地方比较远，在路途中，多次出现危险，但是为了保证完成任务，我没有退缩，迎难而上，最终完成了的采购工作。

今年，我共完成采购多少台、多少部、多少个、多少台、多少个、多少个，签订采购合同份，圆满完成了上级下达的目标任务，得到了上级领导的肯定和同事们的赞许。

孔子曰：吾日三省吾身。通过半年多的学习和实践锻炼，自己的理论水平、思想素质和工作能力有了很大提高。但我深知距上级的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法、工作作风等方面存在着“四个不够”，一是钻研理论缺乏恒心，在理论上的学用结合不够，在学教结合实际上不紧密，在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够;二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够;三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑;四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

随着世界经济一体化的加快，国内经济正越来越多地打上世界经济的烙印。因此，要求物资供应从业人员也要善于用世界眼光来看待问题。在公司快速开发新技术的同时，对物资供应工作提出了新的要求和更大的挑战。我要继续加强学习，掌握做好采购工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

一是开发智力支持，随着公司的发展，对物资的需求出现了“新、精、快”的特点，对物资的指标越来越精，与生产工作的衔接越来越快，而单靠现有的思维开展工作已显得不足，所以，我将不断整合可以利用资源，加强创新思维，发展纵向思维，将采购工作的科技含量提升起来。

二是增强信息渠道，采购工作的重点之一，就是价格战，要打好价格战，则需要更加强大的价格信息系统，为此，我将不断发展信息渠道，及时了解掌握市场行情，以信息换取利益。

三是加强谈判能力，我公司不同与一般的生产企业，我将从公司需求的特殊性及对所需物资积累的丰富知识，供应商这三方面着手提升自己的谈判能力，把握未来的方向，以业绩实现自我的价值。

四是加强廉政建设，干净做事。我将结合公司各项制度规定与工作纪律，加强廉政建设，坚决抵制社会上的不正之风与腐败行为，确保自己清正廉洁，干净做事，不辜负公司的重托和希望。

思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我将继续发扬成绩、克服不足、立足本岗，勤勉尽责，来回报大家的信任，我将同大家携手并肩，为公司的发展做出应有的贡献!

**公司领导工作总结汇集表八**

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。

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。

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。

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。

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

（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。

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。

（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xx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。

**公司领导工作总结汇集表九**

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持帮助下，我按照公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

20xx年，我认真学习党的十八和十八大精神，认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，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，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

我是公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是公司的重要工作，关系到公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩。20xx年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20xx年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同总额xxxx万元，比20xx年增长200%；完成营业收入xxxx万元，超额完成公司xxxx万元的年初任务指标，实际增长xxxx万元。20xx年业务合作除原有恒大、万达、富力地产、合生创展外，新增招商地产、高德置地、佳兆业集团、大汉集团等，与近60家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在开发五星级酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标莆田希尔顿、重庆金佛山酒店、成都君悦等项目，为我公司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

2、积极拓展业务渠道。业务是公司生存、发展的基础和根本，20xx年我把拓展业务渠道作为工作中的重中之重，集中精力、集中时间，全力投入到拓展业务中，主要开展四方面工作：一是积极开展关系营销。努力开发“三大客户”资源，利用品牌优势对大客户资源关系从上到下贯穿延伸，从而使整个领域和整个公司发展成为我们公司的客户。二是积极参加展销推介会。我带领员工不定期参加一些行业展销推介会，如国际酒店论坛等，在推介会上广交朋友，建立关系，努力寻求高端客户，为我们公司业务发展打下坚实基础。三是积极寻找战略合作伙伴。我在继续与大型有实力的地产公司建立战略合作伙伴关系的同时，积极寻找新的战略合作伙伴。通过这些举措既可节约公司大量营销成本，又为公司积累更多的人脉关系，使公司的业务基础更扎实更牢固。四是实行营销方式多样化。20xx年除了巩固发展传统营销模式之外，我不断学习和尝试各种营销方式及手段，找到符合公司发展战略的宣传营销方式，采用差异化营销、服务营销、情感营销和体验营销等现代营销模式积极拓展业务，来满足不同客户的消费需求。随着信息网络技术的发展，开展网络营销已是大势所趋，我在积极探索网络营销的方式方法，力争做到我们公司先人一步，实现网络营销。

3、加强日常管理工作。管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20xx年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。四是积极引进项目经理。自20xx年1月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理128人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了公司的发展。二是品牌建设薄弱。主要是公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与公司实际情况不符，使公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。四是资质浪费。目前我公司资质已在业内处于领先水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向公司提出建设性意见，与公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

我在总结20xx年取得成绩和存在不足的基础上，根据20xx年的市场形势，结合公司实际，提出以下20xx年工作思路：

1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾国际五星级酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进公司业务快速发展。

2、加强品牌建设。品牌是公司的形象和声誉，在发展业务上具有举足轻重的作用，我要花精力加强品牌建设，一是在行业内影响力较强的网站、杂志刊登广告，扩大公司的影响力；二是积极参与社会活动，让公司多亮相，提高公司的社会知名度。

3、加强工程管理。在工程管理中着重加强监管力度，采取分部分项工程监控验收、交叉检查、内部自检等模式，控制工程质量，确保不出现工程质量问题，努力争创优良工程。

4、加强客户管理。建立crm客户管理体系，将客户划分级别和不同界别，采取相应的跟进办法及力度，避免应个人经验及水平，错失项目机会。派专业较强、跟单经验较为丰富的业务骨干担任部门带头人，对大客户进行专人、专项跟进。例如：恒大公司目前采取总部集中招标形式，要了解我们公司在建工程、地方施工项目情况。针对恒大业务工期较紧特点，确保材料工人及时到场，能够解决工地中实际发生的一些问题，我方部门带头人要及时与公司相关部门沟通，解决问题后反馈给恒大总部相关部门。在平时要及时发现问题隐患，尽量在地方公司层面解决问题，给恒大总部相关部门留下良好印象。同时，我方部门带头人要定期拜访恒大总部高层，多联系多沟通，争取有更多的项目机会。宝龙公司采取地方公司推荐，总部根据推荐名单进行发标的招标办法。我方部门带头人在做好总部相关部门工作的同时，要前往地方公司，实地项目跟进，解决现场问题，与项目公司共同做好公关工作。

5、实施差异化营销。在差异化营销中，要找准营销亮点。一是我们公司八个一级资质的总包优势，用具体的案例和数据分析出不同专业选择不同承包商施工所浪费的成本，幕墙、机电智能化、空调、内装由一家公司施工，即可节约成本，又能保障工期；二是节能环保成熟技术，我们公司目前在空调节能，幕墙节能方面都具有一定的经验和优势；三是资本运作，我们公司在与风投公司合作酒店项目建设方提供融资渠道，掌握在项目中的话语权。

6、加强营销团队建设。继续以营销总监牵头，团队作战进行业务跟进，总部营销中心业务主办主要负责信息收集，配合总监跟进项目。总监可以选择独立跟进项目，也可与其他总监合作跟进项目。同时充分利用外派人员收集当地项目信息，落实项目进度，协助营销总监跟进项目。除此之外，借助专业信息公司进行信息收集和业务跟进，既能节约公司用人成本又提高跟单率。

7、加强区域市场拓展力度。通过20xx年的努力，各区域市场份额已初见分晓，对重点项目及区域要派驻专业团队进行业务拓展。确定重点项目及区域，要考虑已有在建项目，并在当地具有一定影响力的地区，如福建(莆田希尔顿在建)、湖南(株洲希尔顿，桃江华美达酒店)，四川(成都君悦酒店，重庆金佛山游客接待中心)，在这些地区设立分支机构，以进一步拓展市场。

8、进一步拓展业务。一是通过幕墙、机电等前期项目的施工，争取扩大承包内容或参与装饰工程招投标，最终实现承接整体工程的目的。二是目前各分公司及项目经理手中也有大量的地产及大型国有公司的客户资源，由于分公司技术力量、人员及资金力量不够强大，使得这部分业务没有得到充分拓展，公司要协助分公司将此类项目做强做大，达到优势互补，共赢大发展局面。

20xx年，我认真努力工作，较好地完成任务，取得良好成绩。进入新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，按照公司的工作精神和工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，全面完成20xx年工作目标任务，为公司可持续发展、创造更好的经济效益，做出应有的努力和贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找