# 2024年总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告(四篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-03-14

*总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告一大家好!20\_\_年新春佳节正在款款地向我们走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表\_\_公司，向辛勤劳作了一年的各位同仁、同志们表示衷心的感谢，并致以亲切的问候。下面，我代表\_\_公司经营班子向大家报告公司...*

**总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告一**

大家好!20\_\_年新春佳节正在款款地向我们走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表\_\_公司，向辛勤劳作了一年的各位同仁、同志们表示衷心的感谢，并致以亲切的问候。

下面，我代表\_\_公司经营班子向大家报告公司过去一年的工作，并对20\_\_年进行工作展望与安排。

一、过去一年重点工作简要回顾

20\_\_年，是\_\_公司自成立以来经营总量大幅度提升的一年，也是公司内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司董事会的正确领导下，在全体员工的艰苦奋战下，\_\_公司紧紧围绕年初董事会确定的奋斗目标和工作思路，以产品订货、产品研发、技术创新、教育培训、节能降耗和6s管理为工作重点，超额完成了年初董事会决议确定的各项经营指标，将公司跳跃式发展的速度和高度推向了一个高潮。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、生产经营成绩斐然。20\_\_年完成工业总产值\_\_亿元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;实现销售收入\_\_亿元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;实现税前利润\_\_万元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;完成工业增加值\_\_万元，共生产产品\_\_台，累计总重量达\_\_吨。由此可以看出，20\_\_年经济总量和经营规模呈现出高速递增的运营态势，公司的经济实力大大增强，为\_\_公司进一步的发展奠定了良好的经济基础。

2、产品订货业绩突出。20\_\_年，公司根据市场行情的变化，及时调整了主攻方向和营销策略，将新能源市场做为主攻方向，完善了经销信息网络体系。全年完成产品订货\_\_亿元，较去年同期增长\_\_%，在当前激烈的竞争环境下，能有这样的成绩，实属不易。

3、产品研发成效显著。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20\_\_年初成立了新产品专项研发小组，对\_\_成套设备的反应器进行了设计、制造。其中\_\_反应器、\_\_反应器已通过\_\_省科技厅20\_\_年新产品立项及成果鉴定，并被多晶硅总包设计院列入其多晶硅项目的定型设备，成为国内\_\_吨/年多晶硅项目的配套设备。它们的研制成功标志着\_\_公司的研发能力迈上了一个崭新的台阶。

4、技术创新成绩突显。20\_\_年，公司的各类技术创新繁星点缀，具有代表性的有：一是针对某产品的生产制造难点进行技术攻关，经过反复的论证和实践，最终掌握了大型压力容器的\_\_焊接技术;二是从\_\_引进了\_\_设计技术，优化了公司的产品结构，扩大了公司的市场占有率;技术的不断创新，提高了劳动生产率，为公司的发展鼓足了后劲。

5、人才引进初具规模。公司20\_\_年持续引进大专以上学历人员\_\_名，引进大专实训生\_\_名，引进委培技校生\_\_名。近几年累计引进的大专以上学历人员占员工总数的\_\_%，使公司的人力资源结构发生了较大的变化，逐步向着年轻化、知识化和高学历的层次迈进，保证了公司高速发展所需的人力资源。

6、教育培训新颖扎实。20\_\_年，公司围绕“为需所学、为用所学”的指导思想，本着“以人为本”的理念，多渠道、多层次的开展教育培训工作。如：组织\_\_名科段长赴日本企业参观学习、召开经验交流会、自编讲义对大专生进行培训等。特别值得一提的是，技术科的培训以理论和实践相结合的方式进行，上半年技术科组织员工进行了理论学习，下半年全体员工亲身实践换某产品的生产制造全过程。这种培训方式弥补了理论有余而实际经验不足的缺失，更加贴近生产实际，效果更加明显，值得推广学习。全年教育培训工作累计投资\_\_万元，培训人次达\_\_人次，共开办内、外培训班\_\_期，有\_\_名员工分别取得了多项焊接资格证，有\_\_人分别取得了一、二级探伤资格证，有\_\_人取得了三级射线探伤资格证。

7、产品质量稳步提升。20\_\_年，公司为了提高生产车间的一次焊缝合格率，提高劳动生产率，减少因返修、返工等造成的生产成本公司总经理年终总结。

增加等，特制定了《\_\_公司焊接质量奖惩办法》。在对x个装配车间的焊接合格率统计中，装配某车间焊接合格率排在第一位，获得奖励\_\_元，发挥了模范带头作用，带动了各个装配车间焊接合格率的稳步提高。

8、节能降耗再创佳绩。节能降耗是公司的一项长期工程。20\_\_年经过全体员工的共同努力，节能降耗工作取得了一定的实效，节约了资金，减少了材料浪费和动能的跑、冒、滴、漏现象。全年电、水的环比年均产值比分别下降了\_\_%、\_\_%。

9、设备管理、定置管理和安全文明生产稳步推进。20\_\_年在重新完善设备管理、定置管理和安全文明生产实施细则的基础上，大力推行设备管理和6s管理，使公司的基础管理向规范化、标准化迈进。

20\_\_年公司各项工作成绩凸显，有许多好经验和好做法值得我们认真总结。比如：公司班组建设稳步推进，员工收入不断增长，先进模范人物事迹突出等等。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，都包含了大家的心血与汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!并致以亲切的问候和深深的敬意!

20\_\_年，虽然我们超额完成了各项生产经营指标，但是我们也付出了惨痛的代价。所以，我们在看到成绩和荣誉的同时，更要正视自身存在的不足和缺失，才能保证公司的可持续平稳较快发展之路。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个具有一定实力和一定规模的企业，离我们追求卓越品质的企业目标还有很大的差距。

从横向来看，按经济指标，公司人均工业总产值、人均利润在同行业中尚处于中下游水平;按装备资源、技术工艺手段，虽然目前部分装备瓶颈有所改善，但设备、技术条件仍然偏下，特别是在研发设计方面与各先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题比比皆是，不容忽视。

1、产品质量仍然存在较大问题，如为\_\_等公司生产的\_\_产品存在\_\_等问题，既增加了公司的生产经营成本，又有损公司的形象。充分反映出公司员工产品质量意识淡薄，专业水平不高，以及质量目标管理停留在纸面上，质量检验追溯性、真实性、完整性存在较大缺失。

2、节能降耗和现场安全文明生产、定置管理较为落后。全年累计发生工伤事故\_\_起，生产车间时常出现长明灯、物品乱拿乱放等现象，主要是员工安全意识和责任心不强，中高层领导干部不善于驾驭各类复杂问题，或不具备处理应对复杂局面的能力。

3、设备管理存在较大的漏洞，\_\_等大型设备维修周期较长，各类小设备经常停产维修，给生产制造带来了很大的不便。除了设备的正常损耗外，最主要的原因是操作人员使用不当造成的，不会操作、违章操作的现象遍地皆是。

4、易犯各类低级错误。如产品设计元件选择错误、工艺尺寸标错、不锈钢贴纸时贴住检查点等等，反映出员工责任心不强，工作不认真，存在应付差事的思想。

**总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告二**

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好! 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20\_\_年，迎来了令人期待的20\_\_年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20\_\_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20\_\_，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”。

**总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告三**

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好!

一、第一部分

20\_\_年工作总结：

紧张而富有收获的\_\_年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献!昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了!谢谢你们!

一分耕耘，一分收获。20\_\_年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自\_\_年到20\_\_年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约 万元的经营收入，约 万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品;品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人!能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字---赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获益。这里包括三层意思：

1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，是谁发的呢?是客户!我们的客户越多，我们的收入就越多。

2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字---和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量!这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解;团结，任何对手都可以战胜;团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1.家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。

2.公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非;静坐坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。

3.社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收!

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗!典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献!

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满!

第二部分20\_\_年工作计划

一、经营目标：

在对20\_\_年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定20\_\_年目标营业额 万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

二、业务管理

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额;同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施;在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价， 这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

三、其它方面的工作

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大;不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调;责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良好风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度;通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁意识。

**总经理年终总结最新标题 总经理的年终总结报告四**

20\_\_年过去了,回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国\_\_业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa，当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服）？他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在abc，有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；还有许多员工冒着赛风酷暑，常年累月奋战在工地现场，366天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

大家知道，把abc办成一个受人尊敬的企业，一直以来都是我的梦想。什么样才叫受人尊敬？就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的家人、朋友“我在abc\_\_公司工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来abc工作。因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打造成一个知名的跨国企业乃至世界600强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。事实也证明这一点，这二年，我们在到全国各高校和其他知名公司同台招聘的时候，有许多优秀的学生都选择了我们abc。今年7月，马上又将会有近20名应届生加入我们的团队。其中有些学生是放弃了进类似宝洁、国际性银行这样的机会，而选择了我们abc。因为，abc能提供他们更为宽广的发展舞台，这就是他们选择abc的理由到-/-我希望，我的梦想不仅仅是我一个人的梦想，而是我们所有abc人共同的梦想，并以这个梦想为荣。这里，我想特别说明一下，在abc工作并不等于你就是一名真正的abc人，这是二个不同的概念。那怎样才算是一个真正的abc人？举个例子：你看见地上有个烟蒂，不是你扔的，你会不会主动弯下腰，把它捡起来放进垃圾筒？你看见一个无人的会议室里空调呼呼地开着，你会不会主动走上去把它关掉？你看见某个员工在上班时间里聊天、打游戏等违反公司规定的行为，你会不会主动去制止？

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc，把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么\_\_年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目——接力赛。家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

对abc领导的要求

1、 领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，部分的工作都是我们普通员工在做，部分的产品都是普通员工在制造，部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

\_\_年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

\_\_年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这二点家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本做为一个重要的方面。这一点，可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在快速发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？

我要告诉家，\_\_行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竟争力的。abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20\_\_年的成绩即将成为历史，20\_\_年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢家！并祝家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意

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！