# 公司领导年终总结范文大全(汇总10篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-06-04

*公司领导年终总结范文大全1大家好!我叫xx，现任职于xx酒店人力资源部，今天很开心站在这里向诸位领导汇报本人、本部门的述职报告。作为酒店人力资源部的一员，个人认为本部门务必要为酒店做好五件事情，分别是：为酒店“选人”、为酒店“管人”、为酒店...*

**公司领导年终总结范文大全1**

大家好!

我叫xx，现任职于xx酒店人力资源部，今天很开心站在这里向诸位领导汇报本人、本部门的述职报告。作为酒店人力资源部的一员，个人认为本部门务必要为酒店做好五件事情，分别是：为酒店“选人”、为酒店“管人”、为酒店“留人”、为酒店“育人”，最后就是做好酒店各部门的协调工作。

首先，选人。

X集团管理制度中曾提到这样一句话“一个企业若想做好，只需要管四样东西，管人、管物、管财、管信息，而后三样的管理又都需要人来掌控。”由此可见，人员对于一个企业发展的重要性，所以人力资源部要做的第一件事就是要通过网络、报纸、媒体、现场等各种渠道为酒店选拔人才、储备人才。

其次，管人。

中国有句俗语叫“无规不成方圆”，同样对于未来即将拥有五六百号员工的大型假日就弹而言更不例外，所以人力资源部要做的第二件事，就是要为酒店量身制定一套科学完善的管理制度，使得每位在职员分工明确、各持其职，进而使酒店的运转有条不紊的进行下去。

再次，留人。

本人从事酒店行业虽然只有短短两个月，但通过认真观察和细心接触，本人得到这样一个结论：做酒店行业的人都具备两个特点-服务精神、奉献精神。因为喜欢这个行业所以才一直坚持着，因为具备服务精神所以才一直不愿懈怠。

日常生活中不难发现，公务员都享受双休假期，普通行政人员至少可以享受单休假期，而服务行业的行政人员和服务人员都只能调休;另外，逢年过节的时候，大家本应该在家和家人团聚分享天伦之乐，而服务行业的人员却一直坚守在自己的岗位上为客户服务、为酒店做贡献，所以做酒店行业的人都是有奉献精神的人。

一个既有服务精神，又有奉献精神的团队，是最值得享受一份更加丰厚的福利待遇的。所以，人力资源部一定要做的第三件事就是，为酒店制定一份好的、合适的、优厚的福利待遇，以此达到为酒店留人的目的，最终将酒店人员的流动率降低到最小化。

第四，育人。

选拔人才、管理人才、留住人才都只能解决眼前问题，酒店要想长远发展，最主要还是培育人才。人力资源部需要通过严谨的绩效考核激励员工、进而发掘人才，再通过在职人员不同时期的不间断培训为酒店培育人才，最终使得酒店的人才层永不停断。

最后，人力资源部作为酒店的核心行政部门，做好各级员工的考勤工作、人事档案、劳资谈判等都是必须的，但除此之外，人力资源部更需要与各部门做好协调工作，起到上传下达的作用，并随时做好为各部门提供后勤服务的准备。

作为人力资源部一员，以上事项都需要在本人和人力资源部全体成员共同执行和完成。一直以来人力资源部都在努力为酒店制定一套科学完善的管理制度、修订和健全员工手册、严谨完善各项管理制度的运作流程、制定合适的员工福利待遇、安排员工的在职培训课件，以及处理其他上级领导安排下来的临时事项。

人力资源部会以实际行动为酒店做出贡献，本人及人力资源部每一位在职人员都愿意携手与酒店一起同进步、共成长!

谢谢大家，我的述职报告到此结束!

**公司领导年终总结范文大全2**

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

>一、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟

一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成非一木之材；大海之润非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

>二、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念

主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。

因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

>三、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作

作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

>四、始终把思想作风建设摆在第一位

自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

>五、高度重视经营开发工作

招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

>六、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不改革，企业难以展开腾飞的双翼；不充电，个人素质难以提升。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

**公司领导年终总结范文大全3**

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，XX装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们XX装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。 20\_年是XX装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

>一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。 xx年公司共吸引各类人才近30名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。

>二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

>三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20\_经营年的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，xx年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。 20\_年，公司合同总产值50261万元,其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，xx年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

>四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

>五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、xxXX最佳室内设计企业称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获全国优秀项目经理、蒋剑荣获xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获xx年度XX市优秀项目经理荣誉称号;完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为xx年公司品牌建设奠下了坚实的基础。 xx年我们公司的发展速度是最快的一年，所以xx年也算是我们公司的一个转折点，从xx年开始，我们XX装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们XX装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**公司领导年终总结范文大全4**

今年我公司正处在发展机遇期、新一轮各项经济增长上升期，我和项目部班子成员一起坚持用发展和改革的办法解决生产经营中的实际问题，经班子成员、全体员工共同努力，全面完成年初公司下达的各项指标。下面，我对自身工作进行述职如下。

一、加强理论学习，努力提高政治思想认识

一年来，通过集中、自学形式，发展先进生产力，发展先进文化，促进物质文明、政治文明和精神文明共同进步。发展的最终目的是为了实现最广大人民的根本利益。从严要求自己，带头坚定理想信念、加强道德修养、严明政治纪律、强化制约监督、加强制度建设等。

二、项目管理开展的主要工作及活动

一是根据工程特点、地域等情况，或部或组，充分发挥分管积极性及主管的协调力度，力争达到同步提高；二是生产会职能部门根据施工计划提交相应的工作安排计划，强化勾通及职能跟进意识；三是强化施工部综合管理能力，进度、质量、安全、文明施工同步负责。

实现项目管理过程中对人的管理主要依靠引导与制度的约束；随着企业规模的快速增长，仅有人员规模的增加是远远做不到的，更主要的是人员素质的整体提高，提高人员素质除了一系列激励、教育机制外，还与制度的约束与强化分不开，制度管理是摈弃人为管理可能带来的不稳定性，确保管理工作有序、规范进展的根本保证。

在工程管理过程中，项目部还依据工程实际情况及实际问题，针对性的制定了项目管理制度，如项目各项会议制度；五个层次的职工培训办法；职能部门管理制度等。除此之外，项目部还制定了一系列的管理办法，如：宣传报道管理办法、安全奖励管理办法、安全文明施工管理办法、节能降耗管理办法、经营奖励办法等。使广大职工综合职业技能和技术能力有了明显提高，培养了一批施工管理人才，同时使项目管理运行更加有序、高效。

三、今后努力的方向

要进一步提高认识水平，努力提高思想政治水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，时刻保持强烈的忧患意识；要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进；要避免苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，要注重把员工的积极性发挥好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

**公司领导年终总结范文大全5**

作为一名物业公司的总经理，我深感到了这个工作的不易。小区里，事务繁杂有很多，人有很多，每天处理的事情非常多。正是在这种情况下，才能突出我们总经理的作用，需要我们总经理带领我们的下属去完成任务，努力做好每一步的工作，给我们的下属做好榜样。

一、全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的\'服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期;优化人力资源配置，调换部分管理处负责人;收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

一、抓好制度建设

制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理;加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施;实行管理处主任—安全主管—分队长的安全管理组织架构，安全总监—安全管理部—安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选34人;通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人;根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

二、调整保安培训重点

强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

三、加强对保安工作和生活的关心

对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达\_\_\_\_\_\_元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

四、严肃纪律和检查处罚

坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7\_\_24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100%。

在销售配合方面，筹备成立\_\_\_\_\_\_分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示金地物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对\_\_\_\_\_\_小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

**公司领导年终总结范文大全6**

20xx年是我被任命总经理的第一年，这一年来，我坚持认真学习、勤奋工作、任劳任怨的精神和工作态度，严格要求自己，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，树立良好的公司形象，努力做好本职工作，将各个方面的工作都做得不错，为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，现将本人在这一年来的思想工作表现总结如下：

>一、加强学习，自觉提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。我积极参加公司组织的各项学习活动，并注重自学。我积极学习党的新思想，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。通过办公室实务的学习，使我了解了办公室管理工作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基。

>二、踏实肯干，努力做好各项工作

作为总经理，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置，就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看属“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这一年来，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成科室的各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面：

1、在实际工作中我始终坚持：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“决定”；服务到位但不干预。自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理助理，全面完成了总公司的各项经济考核指标；

2、为发挥好参谋助手作用，真正为公司和员工办一些实事，在实际工作中采取不同的方式了解公司的情况，倾听各部领导和员工的建议，围绕公司领导决策和实际情况，及时组织员工制定并完成劳动竞赛，在公司组织开展的“人人成为‘经营者’”培训活动中，积极响应公司领导的号召，按照上级的指示和安排，让活动得到有序的进行；

3、在出纳工作方面，我坚持的做法是：先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；先办上级和外来的，后办内部的；但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向员工负责。坚持认真做好各类费用的收缴工作，按时收取房租费，水电费，做好房屋租赁情况的统计工作；

4、在公司后勤工作方面，我以把工作做到尽善尽美为原则，尽职尽责，坚持把好公司员工的福利工作和办公设备采购关，积极配合整个集团做好当地其他物业的合同签订及收费工作，自觉维护同事之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己，作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职责的总经理。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的即将来临，总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善。

在今后的工作中，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，认真总结经验，克服不足，加强学习和改善，戒骄戒躁，努力工作，加强学习，力争取得更大的工作成绩，以崭新的工作风貌、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到行各项工作中，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥更大的作用。

**公司领导年终总结范文大全7**

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，经\_\_\_\_集团控股有限公司董事会的任命，我担任\_\_\_\_传媒总经理一职。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：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。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黄慧娟共同担任，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\_\_\_\_传媒的文化“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\_\_\_\_传媒的大团队：组织\_\_\_\_传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养\_\_\_\_传媒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，\_\_\_\_传媒与\_\_\_\_doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航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，\_\_\_\_传媒与厦门\_\_\_\_汽车销售有限公司签署了关于\_\_\_\_汽车成立9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，\_\_\_\_传媒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。

\_\_\_\_传媒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\_\_\_\_传媒仅仅成立半个月，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。

**公司领导年终总结范文大全8**

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：全年实现销售额万元，比计划完成的2160万元增加了万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额万元，比计划完成的1100万元增加万元，增长率为。

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。

**公司领导年终总结范文大全9**

今年在上级领导的正确领导和细心指导下，在全单位同事的大力帮助和支持下，我按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行上级工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就今年的工作做如下汇报：

一、学习理论，提高政治思想觉悟

今年来，我提高政治思想觉悟，在思想上与企业保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为职工群众服务的思想，做到无私奉献。在工作上我有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从企业的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“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。

二、学习文化，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上学习企业的方针政策和业务工作知识，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好工作提高科学管理、民主管理、依法管理的水平打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了企业的工作方针政策和基本工作知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

三、开拓创新，努力完成各项工作任务

今年以来，我按照企业的工作方针与目标任务要求，以经济效益为中心，加强开拓外部市场和内部管理，带领班子成员齐心协力、努力\*难题，提高运行质量，巩固了市场基础，为企业进一步发展夯实了基础。

四、存在的问题和不足

学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透。有时虽然学习了一些知识，但理论的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。工作创新不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，努力完成，但工作创新不够，创新意识不强。工作作风上与职工群众联系不够密切。我与职工群众的联系、沟通还不够密切，有时了解情况不够全面。对职工群众布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

五、今后的努力方向

要勤奋学习，提高思想认识。作为一名领导干部，我要认真学好科学文化与业务知识，提高工作本领，切实做好各项工作。要提高素质，努力工作。我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真工作，努力把工作做完做好。要工作创新，完成各项任务。我要多学习别人的先进经验与成功做法，用求真务实的工作作风，创新发展的工作思路，真抓实干，完成新时期各项任务，作出自己的贡献！

**公司领导年终总结范文大全10**

如果说，今天是个好日子，是因为各位嘉宾的光临，更是因为在百忙之中，全省的餐饮企业精英汇聚在一起，这是一件盛事，也是一件大事，我感到非常振奋。新春年会的召开，得到了社会各界的支持和响应，在这里首先让我代表《饮食天地》杂志社对各位领导、各位嘉宾的到来表示最热烈的欢迎，对协办单位的支持表示最衷心的感谢!在这里，我还要特别感谢陕西省农副食品商会会长、陕西和生农业发展集团董事长孙强先生在此我代表与会的嘉宾向你表示敬意。也要感谢陕西恒丰酒业有限公司董事长王立强，对这次活动的支持。

感恩各界是今天联谊会的主题，也是今天我们想借此机会，对各位在座的嘉宾和朋友表达谢意的一种心声。因此，借此机会，我想说的只有两句话:感恩各界，感谢大家。这是我最诚挚的话语。感谢大家的支持和帮助。

首先要说的是:感恩各界，感恩各界的理解和关爱。

在座的都是企业的当家人，平时都会有这样的感受:做餐饮不容易。其实我更欣赏粤珍轩蔺总书法作品上的一句话，“都不容易”。做餐饮难，做杂志更难。在座的齐总，恐怕也深有体会。《饮食天地》有着20多年的创刊史，其中坎坷不断。自我们宽惠文化传播公司接手之后，回顾3年的办刊历程，可以说感慨万千。

大家知道，办杂志需要知识的积累和沉淀。然而更要有一种高度和姿态。在杂志复刊时，我们就确定了办刊宗旨，直到现在我们仍在坚守。其中经历了漫长的创业过程，经历过风雨，有过期待，更有过美好的遐想。尽管办刊没有在经济上获得回报，但在见证自己的同时，我们见证了陕西餐饮业的发展历程。

在各界的支持下，在企业家们的帮助下，餐企沙龙到现在已经连续不间断持续了22次活动，因为大家每月定情沟通，很多餐饮企业家已成为挚友。大家在相互帮助\_同提高。名厨大讲堂到现在已进行过20讲，而且走出了西安。这是两项公益活动，能够坚持下来，说明我们这条路走对了。很多厨师在名厨大讲堂中深受启发，把课堂中学到的传统陕菜，变成了自己企业的招牌菜品，让营业额巨增，取得了良好的经济效益。

在杂志的发行上，因为有各界的支持，发放范围不断扩大，数量不断增加。每个月我们往外地市县寄的书近30家，每月免费寄出去的书近600册，从冬到夏，从未间断，而且邮寄费用都是由我们杂志社支付的。

正如我在56期卷首中写到的那样，《饮食天地》以平常、淡然之心度过了每一天，走好了每一步。我们以宽惠爱人之心，本着诚实、守信的原则，收获了近30本沉甸甸的果实，自有一份充实和满足。企业家满意、读者喜欢，领导信任、大家的支持，才是我们最大的收获，也是我们的动力源泉。有所信，有所畏，坚守自己。我们在淡泊中坚守真诚，坚定信仰，学会用平静、坦然面对一切，敦促自己常怀感激之情，常抱进取之志，常存感恩之心。

杂志是平台，是窗口，也是做人的体现。所以，做杂志，就是做平台，就是做服务，就是学做人。今天的这次盛会也是我们做杂志，做平台，做服务的综合体现，我们希望在每次的活动中能够在服务好大家同时，结识更多的朋友。

又是一年过去了。每一天，都让我们感动。我们已经用心做了，杂志的好坏只有让大家去品评。我讲两个老人的真实故事······这两个故事给了我们更加沉重的责任感。因此我要再次对各界的感恩。

我要说的第二句话就是感谢大家，感谢大家的支持和帮助。

有了大家的支持和帮助，才有了饮食天地的今天。我现在想得最多的就是感恩，最想说的就是感谢!在此我要大声的说，感谢各位，感谢大家。感谢隆鑫集团董事长聂磊;感谢鑫华府宋凯华总裁，感谢一尊皇牛，感谢张总和付总，感谢上海人家的王总、感谢石军石总，感谢湘水肴赵总，感谢成都驿站的蔡总，感谢苏福记的苏总，感谢澳门德兴的王总，感谢凯宴酒店刁总。感谢所有支持过、关注过我们的所有朋友。在说感谢的时候，我还要感谢东都润景温泉酒店董事长骆霞玲女士，她在愿意帮助支持这次会议的同时，愿意为远道而来的餐饮业同仁提供免费的四星酒店的住房及服务，我代表远道而来的朋友向您表示深深的感谢!

在商定这次活动时，鑫华府总裁宋凯华、隆鑫集团董事长聂磊都曾邀请把这次会议放在他们酒店，并愿意提供更多的支持和服务，让人深受感动。最后由于场地原因，没有确定。就是想把这次活动，搞的轰轰烈烈，把这次活动办得更有气势，以展示我们陕西餐饮人的风采!

我们期望通过“联谊会”这个平台，加强企业间的相互联系，让大家能在这个为我们共同营造温馨的大家庭里常来常往，相互支持、相互提携、共同进步。当然我也希望，饮食天地能够得到陕西餐饮业各位同仁的关心、关注、支持和帮助，只有这样杂志才能办得更好，走的更远;只有这样，饮食天地才能真正的与大家一路同行。感谢大家，我们一定要一路同行。

新的一年，新的开始;播下真诚，才能收获希望。感恩、感谢、感激、感动，还将一路同行。新的一年开启新的希望，新的一年承载新的梦想。祝大家在新的一年里，健康快乐、心想事成!

最后，恭祝各位领导、各位来宾，身体健康、工作顺利，阖家幸福、万事如意!谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn