

费用工作总结 项目经理工作报告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

费用工作总结 项目经理工作报告篇一

“杨经理，恭喜你们在××铁路八字岭岩溶风险隧道施工中连续三年实现了安全年，祝你们再接再厉，为××县安全生产工作做出更大贡献……”这是今年初在××县安全生产工作上安监局长把度“安全生产先进企业”牌授予杨斌经理时的一席话。八字岭隧道被誉为“地质博物馆”，然而，杨经理凭着扎实的工作态度抓安全，硬是连续三年未发生一起事故，连续获得了中国中铁集团和中铁四局集团公司“安全标准化工地”，他自己也因成绩突出被评为度铁道部优秀项目经理。

这是杨经理常挂在嘴边的一句话，同时他严格标准严格要求的安全生产“黑包公”形象也由此而来。9月份的一天，他在掌子面检查，当发现没有施做超前水平钻后，立即要求停止正在进行的钻爆作业，原来是施工人员看着围岩较好，为了抢进度就没有安排施做超前水平钻，按经理部规定，杨经理自罚了500元，其他责任人一个不落被罚，并立即安排施做水平钻。三年来，杨经理抓安全以身作则，率先垂范的事举不胜举。一次，一名有着三十年隧道施工经验的协作领工员陈某，在下导施工中刷邦连续拉的过长，且对立好的钢架不及时喷浆封闭，内部旁站监理提出警告后，陈某不理睬，针对陈某多次违章指挥作业的现象，杨经理立即将陈某清退出场，

并在施工班组中严肃指出刷邦过长的严重安全隐患和可能产生的恶果，要求不管任何人，谁触及安全生产高压线，决不姑息迁就。此事在施工队中引起极大反响，一些想图省事、减工序的现象再没有发生。

杨经理抓安全除严格要求外，算好安全生产经济账更是他始终坚持的作风。按照岩溶隧道八个专项机制和六条强制性措施规定，安全设施投入要花不少钱，他宁愿在其他地方节俭，不愿在安全投入上省钱，严格按照要求配齐并定期检查，用他的话说安全是最大的效益。9月份，一次杨经理巡检到掌子面，开挖班正准备开钻，细心的他看到拱部有块危石没有清干净，立即要求停止钻爆，亲自安排再次清理，直到危石彻底清除方准开钻，开挖班长说，我们干活的都不怕，这样来回拖台架多耽误时间啊，他就给开挖班现场算了一笔安全经济帐，如果刚才危石不清除，打钻震动石头松动很可能掉下，砸在台架上，台架砸坏还是要耽误时间，如果砸伤人员，轻者住院治疗，重者很难想象，出了事故，单位经济受损，形象效益受损，个人家庭精神受损，甚至是家庭毁灭或一辈子的痛苦……，你说哪个合算，开挖班听了连连称是，如今因杨经理的安全生产经济账启发，遵章守己网已成为了员工的自觉行动。不仅如此，杨经理还经常在各种会议上以安全事故事例算安全生产经济账强化员工安全生产意识。

抓安全说白了就是抓落实，来不得半点虚假，反之就会给生产埋下安全隐患。杨经理除了每月组织一次安全质量综合检查外，几乎每天都要深入隧道洞内重点施工部位巡检。6月份，八字岭隧道未衬砌段遭遇了两处30米的塑性变形，变形发生后，杨经理亲自和总工以及工程技术人员研究处理方案，方案实施中，他每天亲自查看技术人员监控量测点设置和量测记录并及时调整加固方案，一次他发现量测记录的两组数据有问题后，立即安排工程部长亲自复测，结果是监测人员嫌量测频率太高，那两组数据是在偷懒的情况下编的，他一边对相关人员进行严厉批评，一边对技术人员进行搞技术要实事求是以及抓安全来不得半点虚假的教育。在置

换dk108+063~068最危险段钢架时，杨经理每天紧盯现场10个小时以上，亲自指挥施工和督促安全措施落实，直到安全通过危险段为止。另一次支护班在立钢架时，也许是想验证一下杨经理抓安全到底实不实，对一处拱架脚悬空没有落在基岩上，用片石随便垫起后就用虚碴埋上，细心的杨经理看到了“门道”，随手用一根锚杆拨开虚碴就发现了“秘密”，工人们立即承认没按规范施做，立即接长拱架脚并垫实。

杨经理抓安全，在经理部协作班组员工中，从不理解到理解，到支持，到坚决执行；其间负出了他不知多少的辛勤劳动，三年来，他和家人团聚的时间加起来不足两个月，连续两个春节都在工地度过，就是凭着他对安全生产的这种执着才换来了八字岭隧道连续三年未发生一起包括轻伤在内的安全事故。

费用工作总结 项目经理工作报告篇二

xx年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与

经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的

状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、xx年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

费用工作总结 项目经理工作报告篇三

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的

同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为是他们帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。

20xx年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售1000万元,完成全年指标14%,比去年同期增加了1000万元增长率为19%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长,开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上,精耕细作。以各经销商为中心,从一个一个市场入手,同经销商编织五洲产品的销售网络,通过我们的努力,和每个经销商细致沟通,耐心做工作,明确各家经销商经销区域范围,做到不重复,不恶意串货,逐一解决售后服务等各项问题,终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商,能够正常发货的只有4家,空白县市过多,能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研,结合区域生活用纸消费习惯,制定了详细的市场开发方案,寻找合适目标客户,有针对性宣传销售产品。经过一年的努力,全年共开发新客户6家,终端连锁超市1家。

费用工作总结 项目经理工作报告篇四

所以说,进入电器公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入这个大家庭,把这个公司当成你自己的公司,把电器的荣辱看作你自己的荣辱,把这个梦想当成你自己的梦想的时候,你才称得上是一个真正意义上的xx人。需要的是真正的xx人,如果不能成为一个真正的xx人,必将会被所淘汰。

我们，将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是电器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，电器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

电器是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。电器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。所以，电器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚。一切言行都服从于利益，都要与利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以xx大局为重，精诚团结，密切协作；要以事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以发展为本，恪尽职守，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供了物美价廉的产品。在未来的发展中，电器将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

我们远大目标就是：世纪，世界。

“世纪，世界”体现了电器崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。电器成立以来，经过数年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战□xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图□xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造

一个兴盛百年，纵横世界的辉煌。这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。

“世纪，世界”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了辉煌灿烂的明天，让我们和竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休。

费用工作总结 项目经理工作报告篇五

财务部门的主要职责是做好财务会计工作，进行会计监督。财务部全体员工严格遵守国家财务会计制度、税收法律法规、集团公司财务制度等国家财务法律法规，认真履行财务部职责。原始收入和支出从收费到出纳的操作；从地磅到基础数据的录入和统计报表的编制；从审核原始凭证和会计凭证的录入到编制财务会计报表；从各种税费的计算到申报纳税；从资金计划的安排到各种资金的统一分配和支付，每一个财务人员都勤奋、努力、尽职尽责，认真执行企业会计制度，实现会计信息收集、处理和传递的及时性和准确性。

经过两个月的erp项目的准备和准备，财务部根据新企业会计制度的要求和集团公司的实际情况，启动了erp项目销售管理、采购管理、合同管理和库存管理各个模块的初始化。根据实际业务流程设置供应商、客户、存货、部门等基础数据，对平时统计和销售中发现的问题和不足进行改进和完善。例如，设置“库存价格调整表”，使得油品的销售价格可以按照预定的工艺规范进行操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在与资产部门实物管理部门协调全面清理所有实物资产的基础上，将实物资产分为9类，并在此基础上完成erp系统库存管理模块的初始化。erp系统8月初正式运行，10月初同时运行原统计软件。目前，财务会计模块已经升级到erp系统，运行良好。

财务部根据集团年初下达的企业经济责任指标，分解相关经济责任指标，制定成本核算方案，合理确认收入金额，统一成本费用核算标准，开展医院科室成本核算工作，对科室进行绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用支出。财务部每月总结收入、成本、费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场价格不稳定，销售市场也是多变的，所以在石油生产和销售中占用了大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时返还，做到资金安排公平透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司的经营方针和计划，合理配合财务部安排融资进度和额度，以资金为纽带，通过综合调控，促进整个集团生产经营的有序发展。

根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范集团财务工作，提高会计信息质量，财务部全面制定了财务管理制度，包括财务部的组织机构和岗位职责、财务会计制度、内部控制制度、erp管理制度和预算管理制度。通过财务人员的职责分工，从报送时间的及时性、数据的准

确性、报告格式的规范性和完整性等方面，系统地规定了各公司的会计核算和会计报表。，从而逐步提高会计信息质量，为领导决策和管理者财务分析提供可靠有用的信息。

财务部门平时通过定期或不定期的交流会解决前期工作中的问题，安排后期的主要工作，逐步规范各种财务行为，使财务工作的各个环节都能按照一定的财务规则和程序得到有效的操作和控制。

为了规范财务行为，配合年终和明年年初的竣工结算检查和审计，财务部在集团20xx年末财务决算中组织了一系列财务自查活动，如在年终决算前清理关联企业的往来账户，检查在建工程的未处理项目，对已支付的财务利息费用及时跟踪开具发票等。我邀请税务会计师事务所对20xx的会计处理进行了预审查，及时纠正了审计和自查中发现的问题，降低了涉税风险。

财务部组织了二批财务人员培训和经验交流会议，对整个财务系统进行了工作总结和预期工作计划展望，并将财务人员分为会计、出纳、统计和收费小组进行小组讨论，及时解决实际工作中存在的问题。通过南丰会计师事务所关于内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员的税务知识。邀请审计部、财务部、资产部、财务人员进行深入交流。增强了整个财务链中各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的沟通、合作和团结。

财务部根据xx公司的经营目标和各项成本核算指标的实现情况，提出全面预算管理方案。根据企业设定的经营目标和发展目标，将全面预算管理层层分解到企业各经济责任单位，建立起一套以预算、控制、协调、考核等一系列为内容的科学完整的指标管控体系。在20xx年数据和往年经营数据的基础上，制定了xx年各单位成本预算、销售预算、人员预算、利润目标预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集

中监督。有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

费用工作总结 项目经理工作报告篇六

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，

提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上。餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。