# 总经理2024年工作总结与计划

来源：网友投稿 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-27

*分公司成立后，进行的党员评议工作，必将起到加强对基地党员的管理和监督，使广大党员始终保持清醒的政治头脑，能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党...*

分公司成立后，进行的党员评议工作，必将起到加强对基地党员的管理和监督，使广大党员始终保持清醒的政治头脑，能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党员予以评议。坚定正确的政治方向，用“xxxx”重要思想武装自己，与时俱进。自己能够认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，用“xxxx”的重要思想指导自己的言行，能够贯彻落实党的路线方针政策，与党中央保持高度的一致。在过去的一年中，带领、组织分公司党总支部一班人，在职工中广泛开展了政治思想教育，使思想工作深入人心，有效地与公司安全、效益紧密地结合起来。同时广泛地开展了学习活动，并指导了各党支部的工作安排。通过学习大家振奋了精神，使先进的理论深入人心，鼓舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提高。在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

　　廉政建设作为分公司一项长期性的工作，我是亲自来抓的。在《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》施行后，组织了党总支部在分公司范围内的贯彻和落实。廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的，要警钟常鸣，不抓不行。因为分公司绝大部分岗位，都能与人和钱相联系，如果廉政教育工作不到位，后果将不堪设想。自己身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除腐败的“死角”。要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案件教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实的基矗主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“xxxx”的重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。鼓励各部门向各宣传媒体，包括《xxxx报》在内的投稿活动。

　　保证安全、正常是分公司工作的首要任务和基本职责。公司xxxx给我们敲响了教训深刻的警钟，它启示我们再优质的经济效益都是经受不起灾难所带来的损失的。结合上海分公司实际情况，安全工作是十分重要的。保证安全、正常运行，是一件极不容易的事情。分公司每周的例会，首先强调的就是安全问题。我经常对大家讲：“安全问题是大事，来不得半点马虎。要防患于未然，要彻底消除各种安全隐患。”xx、xx部门是分公司的安全责任部门，肩负着xx安全的重大责任。这样我们及时给xx部门安装了“公司运行管理系统”，实行双岗制值班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。分公司将xx工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实xx工作中，强调了xx工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格xxxxxx的检查和维护，从而保证了xx安全。我们在狠抓xx安全的同时，对地面安全同样十分重视。因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。自己在领导分公司抓好xx安全的同时，加大了销售工作力度。扎实工作，夯实基础，是寻求销售有较大发展的前提。加强公司“窗口”单位形象，不断提高服务质量，广泛开展了客、货运促销工作。为了充分调动了广大员工的工作积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

　　为了扩大公司在xx地区及xx的销售市场，组织召开了几次较大且比较有影响的销售代理会议，加强了与销售代理的合作，坚定了销售代理与公司合作的信心;同时我带领销售人员不失时机的走访了销售代理，大力宣传了公司，制定了行之有效的销售政策;在增加了销售人员的同时，拓展了销售手段，增强了销售力度，适时地引入了市场竞争和销售奖励机制，使责任到人，做到人人有任务，心中有指标;建立了与xx、xx以及其他公司的协调机制，在公司大厦增设了协调办公室，共同制定了市场规则，有效地

　　地制止了价格水平的下滑，为稳定收入，增加收益创造了有利条件。出于强烈的事业心责任感，自己每天都在关注公司的xx率、xx收入情况，尽可能地创造有利于销售的局面。xx销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的113%和138.5%。

　　进一步加强和完善管理措施，向管理要效益。按照公司运行手册的要求规范各部门岗位，是管理工作的重要方面。从加强劳动纪律性入手，加强职工“窗口”意识，提高服务质量，使用文明语言，按规定着装上岗;加强劳动纪律，杜绝自由散漫，使工作质量有了明显的好转。“大胆”管理，堵塞漏洞，不作“老好人”是我一直强调的。我说过：“管理人员要大胆管理，不要怕得罪人。只要管理了，是得罪不了人的，实际上不管才是真正的得罪人。”要求同志们做到的事情，自己首先做到了。以检查电话费用为契机，严厉查处了与工作无关，长时间占用电话影响工作的人员;严厉查处了违规使用里程券的问题;对那些钻空子，超范围使用职工优惠票的行为，进行了补偿票款的处理;对电话订座所出现的敷衍塞责，虚挂电话的现象提出了严厉批评。从而达到了教育了群众，严肃了纪律，增强了管理的目的;时刻关注一线生产经营情况，并亲临现场指导和检查工作，对出现情况进行了及时处理，对可能出现的问题及时进行了提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

　　加强各项基础工作，基础设施建设，尽可能地降低成本费用，用实际工作配合公司“管理年”活动。根据公司注重“xxxx”的销售战略，分公司对xx工作非常重视，建立了“呼叫中心”，专门配备了人员，扩大了编制，使售票、电话订座和xx服务“一体化”，即加强了服务、又促进了销售。在自主发展常旅客常客户的同时，要求销售代理加大吸引“xx”的力度，对其服务做到经常走访与电话询问相结合，扩大了服务内容。为扩大销售网络，相继建立了和销售代理合作的，3个直销处，极大地扩展的公司在x的销售规模。进一步更新了服务手段，使语音设备得到更新，电话订座系统全部更换了pc机。加强了对xxxxxxxx的管理，使三项与公司效益有直接关系的“难症”得到了控制，堵塞了漏洞。加强与在场单位的合作，取得政府有关部门的支持，为公司在xx及xx地区的生产、经营创造出十分有利的局面，为分公司今后的发展奠定坚实基矗配合公司的重组进程，及时地实现了原xx、xx分公司的“一体化”。原xx、xxx分公司都是其各自在外的生产和销售单位，生产繁忙、销售量大和人员多，在合并的过程中难度是很大的。但是由于组织得力，方法得当，经过xx分公司的撤销，新公司xx分公司的注册，资产的重新登记，很快地实现了“一体化”，提前完成公司在x的重组任务。承担重任，努力完成公司交办的各项工作。自己在担任xx分公司总经理的同时，还兼任着xx分公司和xx公司的总经理，都面临着生产、经营的问题。通过努力，领导上述两个单位，较好地完成公司下达的各项生产任务。特别是接任xxxx时，经营不佳，存在着比较大的亏损，问题比较多。根据这样情况，及时地制订方针目标，细化了任务，引入竞争机制，建立市场意识，对人员进行了调整，调动了职工的劳动积极性，从而一举使开发中心扭亏为盈，超额完成了公司下达的任务。值得一提的是，xxxx经过调整后，国内货业务迅猛发展，XX年较去年增长了300%。。

　　党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪;批评同志有时言辞过重;因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找