×公司总经理个人工作总结 PDF转换可能丢失图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/244/2021_2022__C3_97_E5_ 85 AC E5 8F B8 E6 80 c25 244133.htm 分公司根据公司党 发(2004)32号文件和公司营销党发(2004)12号文件精神,开始 了"民主评议党员和创先争优总结评比"工作。此次党员评 议工作是在公司转变经营机制之际展开的,意义重大。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"三个代表"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" 三个代表"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"三个代表" 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最大的生产和销 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 , 2003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。 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com