

最新年度工作报告总结讲话 年度总结讲话稿(模板8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

年度工作报告总结讲话篇一

大家下午好！

龙腾丰稔岁，蛇舞吉庆年。又是一年一度的年终总结大会，我很荣幸可以代表全体员工上台发言。在此，我要感谢各位领导的厚爱，感谢所有同事对我的信任与支持！俗话说：有工作就有挑战，有挑战才有超越！我依然记得，从学校步入社会的那一刻，从走进a公司的第一天起，公司的领导和同事让我逐渐熟悉a这个大家，让我渐渐的融入了a的工作氛围，让我知晓了a发展的历程，让我感受到了a飞速发展的勃勃生机。从此，我们将进入新的角色，适应新的岗位，在a这个精彩的舞台开启新的征程，放飞新的梦想！

为了避免新员工走弯路，尽快融入集体，公司的各位领导、各位经验丰富的同事，无私、耐心的传授给我们丰富经验，让我们在较短的时间里，熟悉岗位的工作流程，适应新的工作环境。在领导的带教下，现在的我们，不仅能够独挡一面、熟练处理各种工作问题，而且对公司的发展方向、未来规划以及公司的业务开展等各方面有了进一步的了解。我们逐渐融入a大家庭，沐浴着勤勉细致和爱岗敬业的工作作风，学习着诚实谦逊的处事之道，感受着“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪迈激情。这个过程中，我们也从最初的激动和兴奋

中冷静下来，开始以主人翁的心态，定位自我目标，发挥个人才能。

作为a人，我们对未来充满信心!今后，除了踏实做事、谦虚做人、开拓创新，我们还需要继续努力学习专业知识，提高个人综合素质，在个人岗位上发挥专业特长，与公司携手并进!

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金，展业的道路上布满了荆棘，但努力的汇集必将积淀出耀眼的光芒[]20xx年的工作中，我们随时可能遇到种种困难，但我相信，有公司领导的正确指导，有全体员工同心同德、扎实工作，我们a一定能够乘风破浪顺利到达理想的彼岸!

最后，我祝愿在座的所有领导、同事在新的一年里：工作顺利，身体健康，合家幸福!谢谢!

年度工作报告总结讲话篇二

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这一年多的工作做一简单的回顾。

一、合理控制成本

有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问

题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了__%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、合理地利用人力资源

财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、发扬协作精神

为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20__年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、培养自身的综合能力

为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期

进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、完成纳税工作

在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三

是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求_逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

年度工作报告总结讲话篇三

一是两个竞赛活动成效显著。车间以持续开展三个一、安全互查、结对子、月总结月评比等活动为依托，注重抓落实抓细节，注重构筑交流交台，注重规范体系运行，全面提升了班组建设水平，促进了安全生产工作。在厂部两个劳动竞赛的总结评比中取得了第一名的好成绩。

二是工艺流程进一步优化。某某系统的成功投用、某某系统的全面优化和某某系统流程的梳理等一系列工作的实施，使得工艺流程进一步简化，员工操作更加方便，各项技术指标圆满完成，现场环境大为改观。

三是队伍建设扎实有效。车间在不断完善各项激励制度的基础上，持续开展青年指标擂台赛，优秀员工、安全之星评比等活动，不断挖潜员工活力，凝聚员工士气。此外，还建立了白班人员的周学习制度，建立了职能人员工作日志制度等措施，有效促进了整体队伍素质的稳步提升。一年来，车间各项工作取得的全面发展和显著进步，得已于厂部的正确领导、更得已于我们全体员工的不懈努力和支撑。在此，我代表车间领导班子向大家表示深切的敬意和衷心的感谢！

回顾刚刚过去的20xx年，我们取得了显著成绩。但成绩只能属于过去，迈入20xx年的门槛，我们要在提炼总结的基础上，汲取05年度在安全生产、班组建设、流程优化等方面一些好的经验和做法，不断改进目前我们工作中的薄弱环节，不断攻克我们工作中将会出现的新问题、新难点。

一、深化无伤害班组创建活动，切实做到安全生产。企业运行的基础和前提是安全生产，一切工作都要以是否确保员工的身体健康和生命安全为出发点。我们要牢固树立安全工作只有起点，没有终点的安全理念，以归零的心态，不折不扣做好安全工作。车间将以落实hse体系的有效运行为主线，以无伤害班组创建活动为载体，以提高安全活动质量为切入点，来认真执行安全制度，落实安全行为，确保安全生产目标的实现。

首先要将杜绝习惯性违章，实现作业行为标准化作为一项持久的工作来做。要求各工序、班组在深入学习体系标准、作业标准和安全检查表的基础上，运用工序日检、班组自检和岗位互查等有效形式，监督、指导安全行为的规范和各项制度的落实；要求各班组将两年来制订的动作标准，反复学习、吸收和消化，并在工作实践中规范运用，从源头上杜绝违章，实现安全生产。

第二要将安全培训与安全活动有机地结合，切实达到提高员工安全意识和安全技能的效应。要求各班组的安全活动的主题要紧紧围绕《岗位作业标准》、《安全检查表》、《事故案例汇编》和《非正常状态下应急预案》的内容进行学习，要注重实际效果，做到学以致用，真正地使员工的安全技能能够满足目前生产改进和企业发展的需要。其次要求各班组利用安全活动，开展全员性的危险辨识，结合岗位存在的危险点源的动态性等特点，提高员工隐患辨识能力，营造主动发现隐患、主动治理隐患、主动消除隐患的全员参与安全工作的良好氛围。此外，车间将根据不同季节的安全工作特点，开展有针对性的教育活动，认真落实好电气春检、夏季四防、冬季五防和阶段性的压产检修等安全工作。

三是持续做好现场治理工作，不断改善和优化现场作业环境。今年我们将利用脱硅机系统改造的机会，对串联泵厂房、反应泵厂房进行重新规划布局，针对热水泵、热水槽、加热器比较分散的一系列弊端进行有效地改进；要求各工序结合标

杆岗位的创建活动，对各岗位现存在的深层次隐患进一步进行挖掘和治理以创建标杆工序、标杆车间为目标，不断优化作业现场，为员工打造安全文明舒心的操作空间。

此外，各工序、班组全力配合脱硅系统的改造改进工作，监督做好施工单位的安全施工；要加大对劳务用工和外用工的管理力度，继续落实好师傅的传、帮、带作用和主操连带考核责任制度。

一是进一步优化技术指标，促进生命共同体的建设。氧化铝生产连续性的特点，决定了我们必须树立大生产的意识，树立与兄弟车间相互协作的良好意识，站在生产全局的高度看待问题、分析问题和处理问题。为此我们全体员工要做好协调服从，要精细作业，合理调控各项指标，合理安排硅渣外排，密切配合料浆配制工作，做好生命共同体的建设。

二是针对难点问题，实施技术攻关。首先要对泵浦、管网的泄漏问题作为今年的一个重点攻关项目，各工序、班组要快速拿出攻关方案，实现真正意义的无泄漏车间目标。其次要针对如何进一步挖掘机组的潜能，如何延长某大型设备的使用周期等难点问题展开攻关，这些工作都需要全体员工的大力支持，共同为优化车间的各项工作献策献力。

三是持续改进设备工况。设备的良好运行是生产稳定的基础，我们要把提高设备运转率作为开拓创新工作的一个良好支点。今年车间将对某某等设备实施改进改造，对某设备进行改造合并，同时要配合外围做好等槽类的大修工作。

三、不断完善各项机制，提升班组建设管理水平。通过两年来班组建设工作开展的持续深入，班组在企业整体管理中的地位越来越突出，作用也越来越大，车间在认真总结以往班组建设经验的基础上，将充分运用员工的智慧，不断完善各项机制，将班建工作提升到一个新的高度。

民主管理的良好运作是做好班建工作的基础。各班组要充分利用民主生活会，加强班组员工间的相互沟通交流；要敢于和善于开展批评与自我批评，在班组营造一个敢讲话、愿讲话、讲真话的良好气氛。

其次各班组要针对自身存在的薄弱环节，结合车间去年四季度组织的自主管理培训知识，分析讨论拟订出本年度的自主活动攻关课题，并按照pdca循环工作法有计划、有步骤地开展活动，以此提高班组员工分析问题和解决问题的能力，提升班组的凝聚力和战斗力。

三是优化管理网络，强化工序职能。车间今年对绩效考核方案进行了更为科学、系统的完善和修订，着重强化了工序、班组的管理职能。要求两个工序和两个检修班组，要从制度的完善上约束规范班组的各项管理工作，针对生产模式改变、设备的匹配等工作，积极做好相互间的协作和沟通，形成一个共同进步、相互共勉，良性竞争的运行机制。

一是坚持落实清理检修班组的周学习制度，对清理检修班组定期进行测试，要求测试成绩纳入班组绩效考核。

二是根据生产模式的相应变化，有针对性地组织员工培训学习。例如脱硅系统投用前的培训学习、渣浆泵高压变频系统操作与检修的培训学习等，确保每一名员工的业务知识和技能都能满足企业发展变化的需要。

三是进一步完善合理化建议制度，为员工提供有效渠道参与车间管理，将员工智慧融入到车间管理工作中，并体现员工的个人价值。

四是积极开展劳动竞赛和技术比武等多种形式，有效促进员工自主学习的良好热情。

五是充分利用各种喜闻乐见的活动形式，比如组织知识竞赛、

演讲比赛等活动，做到寓教于乐，增强员工学习兴趣。

六是将党员形象工程、先进性教育和队伍建设工作有机地结合起来，继续开展党员挂钩指标、党员示范岗等活动，发挥好党支部在车间整体工作中的导向和护航作用。

七是要继续发挥激励机制的作用，开展好标杆设备、设备维护先进个人以及安全之星等评比活动，将业务技能突出、工作业绩显著的员工挖掘出来，显现标杆效应，形成车间赶、学、比、帮、超的和谐氛围，使得每一名员工都能在五车间这个大家庭中得到良好的成长和进步。

xx年，对我们车间全体员工来说，又将是一个新的挑战，同时也是一个难得的锻炼机会。我相信，在厂部的正确领导下，我们全体上下昂扬斗志、凝心聚力，以精细的态度，以务实的作风，用我们的双手和智慧共同打造车间新的风貌，展现车间新的风采！

谢谢大家！

年度工作报告总结讲话篇四

一、我的思想

严格要求自己，努力地提高自己，解剖自己，分析自己，正视自己，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。用心参加学校各活动，并及时做到反思和小结。为了适应教育教学的长远发展，我不断研究、探索和学习政治理论，同时从课外读本中汲取营养，让自己不断成长。我踏实工作、拼搏进取、为人师表，在学生当中做出了典范。

二、我的纪律

我严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主

动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系、对人真诚、热爱学生，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和潜力。

三、我的教学

我认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。并了解学生原有的知识技能、兴趣、需要、方法、习惯等学习新知识可能会有哪些困难，及时采取相应的预防措施。

四、我的课堂

我组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其持续相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合。

五、我的作业

根据学期开始的计划，在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习状况，以便在辅导中做到有的放矢。

总之，一年一度的教育教学中，这天也算告一个句号，过去成了历史，这历史在我的回忆中永远年轻，永远微笑，也永远刻入心底，但愿我的付出能浇灌出美丽的花朵。

年度工作报告总结讲话篇五

20__年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自我在物流管理方面的潜力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在20__年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。20__年我部门的配送准时到达率__%，运输数据回传及时率__%、回单完备率__%，货物损失率为__。退货时间的及时性也比20__年有提高，大部分退货商品都能在一周内回到。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

a□客户单据的签收盖章。

b□配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题。

三、仓库管理

1、20__年年各仓库库存超多增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、20__年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的状况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，此刻仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从__月份开始，每月宝供务必做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在20__年，经常与总部及__物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途状况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，__物流公司每日跟踪货物的配送在途状况，及时把真实的信息反馈到经营部和我那里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送状况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求__物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流

公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

五、20__年目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率到达__%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本。

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作资料。良好地控制库存的持续水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的状况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作资料：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐构成本，往往被忽略不计，

其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

年度工作报告总结讲话篇六

各位父老乡亲： 大家上午好！

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我到xx驻村已三年时间了。在此期间，我在市公安局党委副书记、常务副局长□xx村党支部“第一书记”龚xx同志的坚强领导和付集村全体党员干部群众的大力支持下，扎实开展了“百名局长当支书”，洁万家、惠万民、村村通等三轮新“三万”活动，完成了结对扶贫和新农村建设任务。今年5月30日即将离开驻村，返回原单位工作。在此，我对大家三年来给予我的支持和帮助，表示衷心感谢！借这次年度总结表彰的机会，作为驻村工作组长，我代表驻村单位讲三个方面的内容：一是向大家报告市公安局和本人三年来的工作情况；二是谈谈本人驻村以来的工作体会；三是向大家提几点新年寄语。

一、向大家报告市公安局和本人三年来的工作情况。

自2012年3月以来，市公安局坚持每年依据“村两委”、村民、党员代表的意见，持续不断投入援建资金帮助驻村办实事。三年来，协调争取援建驻村资金达xx万元，共为驻村办实事10大件。其中援建付集村党员群众服务中心资金达125万元（前面3栋房屋xx万元，后面四合院xx万元）；农村水利基础设施建设资金22.5万元（雅店泵站及1200米u型渠20万元，惠民一、二号机井2.5万元）；村部阵地配套建设资金6.5万元（健身娱乐场1万元、村部茶花、冬青、紫薇园及后院绿化2

万元，公开栏、上墙制度、门牌xx万元，村部防护墩、减速板1.5万元），争取村卫生室建设资金5万元以及各方面援建资金3万元，新建网格化管理服务站xx万元，看望慰问老党员、老干部、空巢老人、残疾人、困难户等弱势群体4万元。

就本人而言，三年来，大的方面，我主要做了以下十个方面的工作：一是完成每年龚局长交办的以上实事和市政府下达给驻村工作组的各项任务。如时值酷暑炎热，我曾一连三天坚守在工地，带领村民义务投工拆除村部3栋旧房屋，为付集村党员群众服务中心新建腾地基；与低保户一道捡石块，平整村部空地，按照园艺师的要求抢在雨天前一天将苗圃整理好，兴建茶花、冬青、紫薇园，打造园林式的村部；组织受益农户义务投工夯实u型渠基础，确保工程质量等。二是争取内外单位支持驻村新农村建设。争取市公安局内援，28名县级干部和8名“爱心爸妈”每年定期走访慰问老党员、空巢老人、困难户、留守儿童等弱势困难群体，送温暖、送关怀、送法律；争取外援，请市（区、镇）农业、水利、交通、林业部门支持驻村发展，送政策、送技术、送资金。三是组织村两委班子和部分村民走出去学习借鉴外地经验。先后学习了沙洋县官垱镇王坪村环境卫生整治、xx区龙泉南门、千佛洞社区党组织制度建设，彭墩村迁村腾地、千人社区建设和发展生态休闲观光农业等方面的经验。通过学习借鉴，内化吸收，提高攻坚克难和解决现实问题的能力和水平。如带领驻村优秀党员和村干部一道义务清扫辖区两条公路两旁垃圾，拆除村集镇乱搭乱建的违章建筑，对村集镇22户居民环境卫生进行检查贴清洁贴等。四是定期对种养殖大户、返乡经济能人和在外成功人士走访，征询良策良方，为村两委发展集体经济和个体经济献计献策，不断提高产业发展规模和水平。如与市局机关民-警一道帮助葡萄专业合作社社员周道兵平整基地、找专家，跑技术，增强村民发家致富的信心等等。五是帮助“村两委”主持召开各类会议，贯彻学习落实以来党的一系列路线方针和政策，各项党务、村务以及三轮新“三万”活动等，确保各项活动生根开花，开花结果。如参与开

展村两委第九届换届选举和开展党的群众路线教育实践活动等。六是定期了解村集体资源、资产、资金等“三资”运行情况，帮助村两委当家理财，盘活资源，壮大集体经济。如市公安局驻村后，帮助新建村饮食服务中心和卫生室，招商引资租赁，每年为集体经济创收近6万元（其中凯强建材厂8000-1万元）。七是每季度上一次党课，每半年组织召开一次全体党员学习教育培训和村两委班子成员述职会，不断提高党员队伍素质和班子的战斗力与凝聚力。八是帮助村两委出谋划策，凝心聚力，建设“五建合一、民生六心”新付集。九是指导“村两委”每年制定年度工作计划，并协助组织推进落实；十是指导村治调委员会开展入户讲法，防骗、防盗、防火等安全防范教育等活动，参与戴xx义务巡防队巡逻等工作，保付集一方平安等等。

二、谈谈本人驻村以来的工作体会。

驻村伊始，一方面我坚持把驻村当家，把村民当亲人，与驻村干群做贴心朋友，打成一片，争做一名深受驻村干群欢迎的荣誉村民；另一方面坚持身入心入，开动脑子，勤向龚局长请示汇报要点子，善与村两委班子协商沟通拿法子，协助村“两委”理清思路定规划找出路子，切实做到到位不越位，参与不干预，帮办不包办、帮忙不添乱，虚心向农民朋友学习，上接“天线”找项目，项目带动促发展；下连“地气”聚民心，心心相连惠民生。一方面我通过以自身的形象正、作风实来影响和带领全村群众致富奔小康、建设美丽家园，促进村风民风的转变；另一方面坚持每季度给全村党员上党课，每年开展评先表模活动，树立典型，弘扬正气。三年中，我带领村两委开展了一系列活动。2012年“七一”前夕，帮助村两委在所辖付李旅游公路设立党员先锋路，树立了8块践诺牌，公布服务电话，24小时服务村民和游客；2012年度对评选出的8家“十星级文明户”和1名“优秀好婆媳”在年度总结大会上给予了表彰奖励；2015年度表彰了1户家庭和4个人为全村环境卫生整治先进户、模范媳妇、致富带头人、优秀信息员和热爱集体先进个人。今天，我们又集中表彰

了2015年度全村模范干部、模范党员、模范信息员、产业致富带头人和十星级文明户，并以高规格超常规的方式对4名个人和2户家庭给予精神和物质奖励。通过一以贯之地弘扬新风正气，教育引导全村村民，不断提升思想觉悟，增强党员和干部队伍的凝聚力和战斗力。

三年来，通过警民携手，共创共建，村部面貌焕然一新，全村村民的思想觉悟也发生了翻天覆地的变化。在我驻村期间，村民们纷纷以义务劳动、遵纪守法、捐款、捐树等不同的方式回应公安局的帮扶之举，积极投身到新村集建设中来。如被评选出来的8名优秀党员随叫随到，多次参加村集体义务劳动、义务巡逻和管理村部花卉苗木等，充分发挥了先锋模范带头作用；近200名村民踊跃参加拆除旧村部的劳动，为村党员群众活动中心的建设贡献了自己的绵薄之力；3名货运司机主动向驻村工作组承认错误，将以前毁坏的村组公路护墩修复好，以实际行动表明了今后遵纪守法的决心；在外成功人士捐赠桂花树140棵、现金达20余万元，为建设新村集添砖加瓦。这样的感人事例还有很多很多，在此不一一列举，但都会会长存我心中。

三年的驻村磨练，我虽然常泥巴裹满裤腿，汗水湿透衣背，但从不得觉得苦和累，从未后悔。因为我从朴实的付集村父老乡亲们身上收获了精神财富和力量。在这里，有我最敬重的老书记黄永国同志，他年长资格老，但从不得倚老卖老。三年的接触了解，发现他的身上有不少闪光点：他学习进取精神强、无私奉献精神强、率先垂范精神强、集体主义精神强，他的“四强”事迹被荆门电视台和漳河新区宣传部给予了全面报道。在这里，还有我最佩服的致富领头雁周道兵同志，他勤劳善良人缘好，敢想敢创思路清，外学内研不松劲，致富路上永不停；在这里，还有我最感动的人，他们是十星级文明户、热爱集体先进个人、“优秀好婆媳”等三年来被评选出来的11户模范家庭和9名先进个人；在这里，还有我最感激的人，他们是开拓进取的第八届和继往开来的第九届村两委班子成员以及全体信息员、村民代表和全体党员，是你们

与我们驻村工作组的精诚团结，紧密合作，才创造出今天付集村辉煌的成绩；在这里，还有我最值得珍藏的XX-X户XX-XX名包容好客、勤劳善良、朴实无华的全体父老乡亲，你们识大体，顾大局，爱集体，乐奉献，都是我可亲可敬可爱的人！

历数三年驻村事，多少波澜在心头。在驻村期间，我留下了此生最大的两个遗憾：一个遗憾是因各方面原因，付集村的经济发展规划迟迟不能定夺，没能像京河村那样，大手笔发展葡萄、太空莲、大樱桃等产业，带动集体和个人驶入致富的快车道，没能让大家更多享受到富裕、富足的生活，这个遗憾只好留给我的继任者；还有一个遗憾是驻村期间，因工作在急，不便请假，老父亲突发脑梗，没能及时施救，贻误病情而离世。但我也体验到了收获的喜悦，一方面，市公安局驻村工作组先后被、省政府授予“全省‘万名干部进万村进万家洁万家活动’先进工作组”、“全省‘万民干部进万村惠万民’活动’先进工作组”。付集村党支部也由三类一跃蝉联“全市红旗党支部”，先后获得“全市卫生村”和“全省社会管理综合治理先进集体”等殊荣。另一方面，大家认可我，视我如亲人。每逢佳节，我都会收到众多村民的祝福短信。2015年初，付集村干部、党员和村民代表自发地前往组织部和市公安局送锦旗，表达感激之情。2015年，雅店泵站及1200米u型渠发挥作用，解决了5、6、8组及谢花桥、陈井村103户农户以往在此抽水“跑冒滴漏”严重的问题；新掘的两口深水井，解决了7组27户家庭人畜饮水困难和部分农户的农田灌溉问题。2015年9月底，部分农户喜获丰收后，拟策划到市公安局送锦旗和感谢信，被我婉言谢绝。这一些深情厚谊我都会一一珍藏心底。

三、向大家提几点新年寄语。

我的新年寄语简短概括为“六要六不要”。前四条是提给全体村民的；后两条是提给村两委班子成员的，并以此和大家共勉。

一是要团结邻里，不要水火不容。要深知，“远亲赶不上近邻”和“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”的道理。要做到邻里团结并不难，主要应注意三个方面：第一，主动关心、帮助邻居。在与邻居相处中，要把困难留给自己，把方便让给别人，那种“各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”的处世之道，是不符合社会主义邻里道德要求的；第二，相互谅解，礼让待邻。邻里之间在日常生活中发生一些磨擦和矛盾是难免的，要调节这些矛盾就要互谅互让，无理要认错，有理要让人，那种蛮横无礼、各不相让的态度是不对的；第三，为邻居着想，不干扰邻居的正常生活。在日常生活中许多家庭琐事往往和左邻右舍相联系，这就要以邻为友，处处为邻居着想。特别是不能搬弄是非，切实做到“好话两头传，恶话两头瞒”。

二是要遵纪守法，不要酒后驾车。要深知，“法网恢恢，疏而不漏”和“侥幸心理最后必酿后果”的道理。法律规定：醉酒驾驶营运机动车的，由公安机关交通管理部门约束至酒醒，吊销机动车驾驶证，依法追究刑事责任；十年内不得重新取得机动车驾驶证，重新取得机动车驾驶证后，不得驾驶营运机动车。发生重大交通事故，构成犯罪的，依法追究刑事责任，并由公安机关交通管理部门吊销机动车驾驶证，终生不得重新取得机动车驾驶证。除了重点强调不要酒驾外，还不得搞“黄”、“赌”、“毒”，参与封建迷信活动和邪教组织。

三是要勤劳致富，不要偷摸受骗。要深知，“不看盗贼吃肉，要看盗贼受罪”和“天上不会掉馅饼”的道理。靠违法获得的不义之财，一旦被公安机关查获，均是要“吃铁吐铜”的，不仅要退赃交罚金，还要判刑坐牢；凡多次受骗上当者，要么是骗子的骗术不断翻新，警惕性不高；要么就是贪小便宜。所以我在此善意提醒大家，谨防骗子。

五是要持续发展，不要急功近利。要争取上级党委政府特别是规划部门的支持和帮助，尽快出台□xx村未来5-10年远景规

划》，利用独特的漳河水库自然资源的区位优势，开发土地资源，为村民增收创收。要注重开发和引进致富项目的持续性，不能搞短期效应，导致这些项目在其任职期间有一定的成效，两三年之后便不再发挥作用，从而使得当地群众不得不或推倒重来、或另谋他路。比如对经济作物的种植，一个该行业的专家来之后，说这种作物见效快、市场前景好，便大力推广，而另一个专家来之后，则又另起一套，开始另一种经济作物，频繁折腾、反复无常。因此，一定要从长远出发，科学谋划，注重持续发展，造福子孙。这方面，我们有教训，集体的山林由于租赁时间过长，导致集体经济发展受限，要办事征地但赎回成本太高等。

六是要服务群众，不要敷衍塞责。要深知，“水能载舟亦能覆舟”和“种瓜得瓜、种豆得豆”的道理。村民是最讲实际的。群众选我们当干部，图的就是要我们为他们服好务。村民评价我们村干部，不是看我们当干部的说得怎样，而是看我们当干部的做得怎样。因此，村干部做服务群众的贴心人，最重要的是落实在行动上，体现到工作中，以真情对待群众，以真心服务群众。为了更好地服务村民，村两委制定了《每周轮流值班表》，并在村部公开栏公示，以确保每天有干部接待办事大家，这个办法好，请四名村干部务必坚守岗位，不让村民跑冤枉路。再就是苏书记在第九届主任竞职时向大家郑重承诺服务群众的事项——通“两水”。这是全体村民盼望已久、功在千秋的大实事大好事，请大家务必齐心协力早日实现。近期，村两委与驻村工作组将着手开展第五轮新“三万”活动，即通客车，赎村门面房，整治村集镇环境卫生，聘请专职网管员，让网格化管理服务站成为全体村民办事的新平台，村民动嘴，数据跑腿，网管员多点鼠标，村民少跑腿，希望大家积极支持，不要过分追求个人利益而影响工作全局。

最后，我深信，付集村在以苏纯胜为班长的第九届村两委领导下一定会不断刷新历史，续写付集辉煌的新篇章，坚信明天一定更美好□“xx”一定会变成“富集”，一个集漳河自然风

光、农业观光、特色餐饮、度假休闲、民俗文化、旅游观光于一体的综合休闲旅游区一定会呈现在大家的面前！

谢谢大家！祝大家身体健康，家庭幸福，羊年吉祥！

尊敬的领导、来宾、老师同学们：

大家好！今天很荣幸能与大家欢聚在这里，共同透视过去一学年的学生工作。首先请允许我代表我院学工办向学工办所有老师，主席团，向在座的部长，干事说一声谢谢，感谢你们在过去的一学年中对院学生会工作的大力支持和帮助，感谢你们在过去的一个学年里为院学生会作出的努力和贡献。

站在学年末，透视过去一学年，工作的点点滴滴时时在眼前隐现。回眸望去，过去的一幕幕，在不知不觉中充实眼睑。一年来，我们学工办按照上级工作部署，以党的教育方针为指导，以培养德智体美全面发展的人才为目标，我院学生会按照学院有关精神，在学院领导的支持和团委老师的带领下，平稳却不乏艰难地进行着学生会的工作，举办了大大小小一系列的活动，在这些活动中，干事的素质得到了提高，内部凝聚力也获得了增强，结成了很好的工作友谊。

在学院党委的正确领导下，在学院团委的亲切指导下在学生会的广大队伍的努力下，举办了迎新晚会，2015年“we are singers”十佳歌手大赛，校第十九届电脑节，物理节，首届数学文化节，师范技能大赛，首届智能车竞赛，校第十二届数学建模竞赛等活动，涵盖了思想文化建设、提高专业技能和自身综合素质、安全教育、服务社会、加强身体素质、创新实践、关注大学生心理、丰富社团生活等各方面，取得了可喜成绩。

一学年的学生会工作是辛苦的，但也是富有成效的。我们为所取得的成绩而欣喜，但同时我们也清醒地认识到我们自身发展的不足。

在本届学生会即将完成其使命之际，新一届学生会已经产生，新成员的加入必将为这个组织注入新的活力。展望下学期的工作，对同学们喜欢的并且有切实帮助和提高了的活动我们要传承好，对优秀的学生干部我们要“留得住，重培养，转接好”。我们要始终坚持“服务同学、锻炼自我”的工作宗旨，遵循“自我教育、自我管理、自我服务”的工作原则，努力把学生会建设成“学生之家、师生之桥”。

我们有理由相信：在院领导的悉心指导下，在全院广大师生的热情参与共同努力下，院学生会的明天必将更加灿烂辉煌！

最后再次感谢为我院学生工作付出辛勤与汗水的老师及学生干部们！

年度工作报告总结讲话篇七

20__年，频道经营创收达万元，超额%完成目标任务。20__年伊始，根据总台下达给频道的年度目标任务，我们对全年的经营工作思路进行了梳理。

一、确定年度新编排。

节目的编排是否科学也直接关系到营销的成功与否。我们以提高收视率为中心，进行详细的收视情况调查，根据观众的需求及收视习惯以及市场需求，细致分众、科学编排，确保节目的精品化；并对广告经营进行严格的管理，内容到形式对广告进行仔细的把控，推行广告节目化。目前频道还处于转型期间，在编排上我们考虑既要有特色，但同时也保留了原有的一些收视不错和品质高客户，比如剧场类和健康服务类的节目。因此确立20__年的新版面主要是生活服务。重点是晚间时段的编排，从20__年开始19:00-22:30的晚间黄金时段将全部被新节目覆盖。

二、制定新刊例，严守价格政策

短为主的折扣政策，并实行了“统一报价，严守折扣策略”的报价政策。

三、新年度广告客户合同签订

年度初始，根据总台下达的创收指标，对新年度继续合作的代理公司和直客进行了最终的合同额度的确立。

四、延伸产业和拓展产业的营销

1、大型类活动营销。利用节目的权威性、贴近性和灵活性的特点，推出有频道特色的活动，利用这样的活动作为载体来扩张和“制造”市场空间，吸引增量广告，并从活动本身获得提升媒体价值的升值空间和影响力。

2、节目营销。

3、演唱会的合作营销。

五、强化服务意识，做好重点客户维护工作。

做好重点客户的维护工作，是营销部年度工作的重点所在。以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务作为工作目标，树立起工作就是“服务”的观念，把“专业服务”作为承揽客户、留住客户的法宝。我们时刻提醒自己以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，协助客户做好市场开发，群策群力，为其出谋划策。

年度工作报告总结讲话篇八

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性运转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，不仅可以能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。

经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌;2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引

导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

五总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到90%以上为目标；一期一批共213套，销售面积24741m²，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套；自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元；一期二批；共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套；自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！