

公司领导月度工作总结发言稿(汇总5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

公司领导月度工作总结发言稿篇一

尊敬的各位老师、兄弟院校的嘉宾、亲爱的同学们：

大家下午好！

河北大学工商学院首届驻保高校校园媒体学术交流年会将于今日拉开帷幕。首先请允许我代表河北大学工商学院宣传部、河北大学工商学院报，向所有给予我们关怀和指导的老师们、一直支持我们工作的同学们致以衷心的感谢，并对你们的到来表示热烈的欢迎！

这是我院首次举办学术性质的传媒交流会议，其它高校的媒体交流会的成功举办给我们此次活动提供了宝贵的经验，同时也给了我们继续前行和不断创新的精神动力。因此，我们在筹备伊始就始终坚持“完善高校媒体，构建和谐校园”的主旨，开拓创新，力求发展，为使高校媒体在学术研究上更上一个新台阶而努力奋斗！就保定市高校而言，很多校园媒体都办的非常成功，在成功面前，我们致以敬畏的同时，更多的应该是学习成功的经验，拓展自己作为新闻工作人员的学术知识和培养良好的新闻传播能力，并做到坚持真理，认真踏实，独立思考，从而实现塑造完美高校媒体的目的。让“构建和谐校园”的主旨渗透在每一个校园媒体中，在校园内形成一股良好风气。

全面、真实、客观、及时是我院对校园媒体的要求，作为工商学院的第一传媒，河北大学工商学院报严格遵循这些要求和规范，开展得有步骤、有节奏的新闻宣传工作。始终是宣传学校党委、行政工作的阵地，沟通学校各部门工作的纽带，搭建师生互动交流的平台，丰富校园文化生活的桥梁，塑造高校形象的窗口。我们征集到的文章稿件涵盖了全员五大学部，数量之多、质量之高均超出了我们的预期。下一期报纸开始，我们将陆续举办新闻工作人员的专业技能知识的培训。届时，我们将邀请到中文、新闻、以及编辑出版专业的优秀老师针对关于如何提高稿件质量、如何提高新闻摄影技能、如何美化报纸版面等问题做详细的讲解。此次校园媒体学术交流年会的优秀论文将编辑刊登在《河北大学工商学院报》第十四期上，作为我们此次活动的成果向老师、嘉宾和同学们的汇报。我们期待同学们能在这个平台上有所展示，有所收获。

我相信有各位领导和老师的指导、各兄弟院校和同学们的支持，我们的活动一定会取得圆满成功。我也相信，一直以来紧张有序工作的工商学院宣传部和工商学院报报社全体成员把此次交流年会办精办好，争取给大家交上一分满意的答卷。

最后，请允许我再一次对各位的莅临和支持表示衷心的感谢！

谢谢大家！

公司领导月度工作总结发言稿篇二

你们好！

今天我代表新娘单位-----xxxxxxx在此讲几句话。据了解新郎xxx先生，思想进步、工作积极、勤奋好学。仪表堂堂是有目共睹的。是中医院不可多得的人才。就是这位出类拔萃的小伙子，以他非凡的实力，打开了一位美丽姑娘爱情的心扉。

这位幸运的姑娘就是今天的女主角——我们单位的xxx小姐。xxx小姐温柔可爱、美丽大方、为人友善、博学多才，是一个典型东方现代女性的光辉形象。xx先生和xxx小姐的结合真可谓是天生的一对，地造的一双。

阳光明媚，歌声飞扬，欢声笑语，天降吉祥，在这美好的日子里，在这大好时光的今天，天上人间共同舞起了美丽的霓裳。今夜，星光璀璨，多情的夜晚又将增添两颗耀眼的新星。新郎和新娘，情牵一线，踏着鲜红的地毯，即将幸福的走进婚姻的殿堂，从此，他们将相互依偎着航行在爱的海洋。我作为新娘的领导与同事，此时也为他们激动不已，高兴不已，欢喜不已。腊月初十，这个特别吉祥的日子。天上人间最幸福的一对将在今天喜结良缘。

在此我代表xxxxxx衷心地祝愿你们：在工作上相互鼓励；在学习上相互帮助；在事业上齐头并进；在生活上互相关心、互敬互爱；在困难上同舟共济、共渡难关；在矛盾上多理解少激动、多冷静少猜疑；新娘要孝敬公婆、相夫教子；新郎要爱老婆如爱自己，但不要演变成怕老婆。最后再次祝福新郎xxx先生、新娘xxx小姐：你们要把恋爱时期的浪漫和激情，在婚姻现实和物质生活中，一直保留到永远。永结同心、白头到老。

公司领导月度工作总结发言稿篇三

大家好!今天，我们在这里齐聚一堂，隆重召开喜荣家私海棉(深圳)有限公司“卓越绩效管理模式”(pem)导入启动大会，正式开始我们的卓越之旅。在此，我谨代表公司向到场的各位专家和各位同事表示最热烈的欢迎!

卓越绩效管理模式，经过近20余年的时间检验，被世界许多发达国家的政府、企业与各种组织认可，是目前世界一流的

管理模式。卓越绩效管理模式的先进管理模式，也受到越来越多的中国企业的欢迎。pem标准是国内外优秀组织追求卓越的成功经验的总结，对企业的经营管理具有前瞻性和引领性，充分体现了现代质量经营的管理理论和方法。该标准具有权威性和广泛的影响力，是构建企业差别竞争优势的主要因素，特别是在当前遭遇经济不景气的大环境下，pem对企业的生存和发展有着极其重要的指导意义。

各部门领导要组织员工学习，有效执行工作计划，积极开展工作流程、职责的优化工作，抓好弱项改进，实现绩效的提升。全体员工要通过各种形式来学习“pem”知识，在做好本职工作同时，积极参与到“pem”的改进活动中来，集思广益，献计献策，共同完成“pem”的导入工作。

同时，为了更好推进“pem”的导入工作，鼓励表彰先进，督促后进，公司决定实施“pem”导入项目的奖惩措施。

目前，家私行业竞争越来越激烈，有机遇，更有风险和挑战，如资源短缺、利润空间越来越小，技术开发和创新能力较弱，高素质员工的短缺，竞争者的威胁等。为了企业的生存与发展，必须强化全员、全面、全过程的质量提升。千里之行，始于足下。我们只有实施自我诊断，不断检视自己，并与竞争对手、标杆企业对比，才能燃起激情、热情，从而改变自己。我们相信，在龙岗区委政府的领导和关心下，在各位专家老师的大力指导下，通过全体员工的共同努力，我们的公司就会成为一个尽社会责任的高尚的企业，一个守法、讲道德的企业，一个创造高绩效的企业，一个有价值的企业。我们将努力争取成为“深圳市龙岗区百家企业卓越绩效模式”的标杆。

谢谢大家！

公司领导月度工作总结发言稿篇四

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破**万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破**万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体

系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的'工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两

个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

（1）、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

（2）、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系 转变盈利模式

（1）、大家都知道，这一次的整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

（2）、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可

能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强

后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加美好的明天。

20xx年7月6日

公司领导月度工作总结发言稿篇五

各位嘉宾，各位员工，大家好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在这里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感谢。

20xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里说一声，谢谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

20xx年，我们有了长足的进步，那么20xx年，目标又在哪儿？我们都知道房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在20xx年肩负的职责。挑战是必然的，但是我们的机会更大！

我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。20xx年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这应该不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就希望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就一定能够成功。

出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在20xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天。让我们一起把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。最后，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

谢谢各位！