

2023年总裁的年终工作报告(大全7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

总裁的年终工作报告 终工作报告篇一

20__年，我在州分行党委的正确领导下，'紧紧围绕'五个抓好，五个突出'的工作思路，结合'讲党性、重品行、守廉洁、作表率'主题教育活动，时时省视自我在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，坚决'贯彻落实党的十九大精神创新服务促进科学发展'的精神，较好地完成了各项工作。我认真回顾了自我一年来学习、工作方面的情景和存在的不足，在那里向大家汇报，请各位领导和同志们对我多提宝贵意见。

一、加强自身学习

今年以来，我进取适应主角转变，认真总结自我在思想和实践等方面的不足，自觉加强政治理论学习，认真学习领会十九大精神的现实意义和深远的历史意义，使我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作本事，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

二、工作方面情景

1、在工作中，我始终注意找准自我的位置，适应自我的主角，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。进取维护团体意志和决策，在思想上行动上与支行支部坚持高度一致。

升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行20__年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把‘教育实践活动’融入到日常业务发展的具体行动之中，结合实际将十九大精神转化为指导我们经营管理的动力。在今年的旺季营销活动中，我进取配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争‘确保计划完成，确保占比提升’的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务供给后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

三、自身存在的不足

1、主角转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销本事和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、在今后的工作中，我将采取以下措施加以改善和提高：

2、是要承担更多的职责，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

总裁的年终工作报告 终工作报告篇二

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

1、组织财务科会计人员学习预计20xx年度将实施的《医院会计制度》（征求意见稿），通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。

2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入xxx万元，其中财政补助xxx万元，医疗收入xx万元，药品收入xx万元，其他收入xx万元，总支出xx万元、其中医疗支出xx万元，药品支出万元，财政专项支出万元，其他支出万元，因此本年累计结余约万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额万元。住院处住院登记人次，收取押金万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年12月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

总裁的年终工作报告 终工作报告篇三

20__年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提

高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对_市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好_顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20__年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x

本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

第二、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好_顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好

部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

总裁的年终工作报告 终工作报告篇四

作为一名老师，特别是一名体育教师，我首先在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。我相信在以后的工作学习中，我会在学校组织的关怀下，同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经得起任何考验的教师。

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体内容，向学生进行思想教育。

培养学生的自觉性、组织性、纪律性、集体荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。体育课要营造一个好的氛围的话，老师就应该以身作则，说一不二，上课不能迟到，对学生了的事情一定要做到，让小学生时刻感觉到老师是很有责任心，对学生从来不撒谎，让学生知道老师是一个对工作一丝不苟、高度负责的人，而且还有一颗关心、爱护学生教师才愿意把爱献给每一个学生。当教师将爱的情感倾注给学生

时，就愿意和学生平等相处，以诚相待，给学生亲切感、安全感和信赖感，成为学生学业上的良师、生活上的益友。

本学期，在学校领导的大力支持下，通过各位体育老师的多方努力下，学校的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我在上学期我担任本校一至三年级的体育课教学工作，在工作中，我认真教会了他们的武术操，每个班都做得非常好，动作整齐，还参加了学校组织的体操比赛，得到了学校领导和教师的好评。取得这样的成绩是离不开老师和同学的努力，希望在今后的工作中，能多为学校争光。

回顾一年以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了一定的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改进不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的我会严格要求自己，力争做一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的体育老师。

总裁的年终工作报告 终工作报告篇五

根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门安排的打印、扫描、复印等文件处理工作。对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。及时的整理外来文件，做好文件登记、标注文号。

档案管理工作，是集团三令五申需要所有职员非常重视的工作，集团专门组织各公司档案负责人对xx等公司的档案管理进行学习，并且进行档案管理学习培训。在办公室主任的带领下，对历年档案进行了整理分类，按规定进行装订和归档，使各项档案管理正规化、规范化。及时对各部门上报的文件办理交接手续，按时归档，并建立了查借阅台帐，做好档案查阅、借阅等工作，务必做到细致并保证档案的完整，及时借阅、及时归还，不让公司的档案丢失和损坏。

接管资产已经一年了，从开始的生疏，到现在的熟练，我严格的要求自己，做好每一件物品的出入库。及时购买大家所需的物品，遵照公司物资管理规定，货比三家的去挑选既实际又实用的物品，尽量做到零库存；每月按时与财务盘点低值易耗物品，清点每一件物品，务必做到笔笔清楚，件件细致。

按照国家工商部门的规定，定期对xx和xx的组织机构代码证、营业执照进行年检。今年x月份主要是对xxx的房地产开发资质的延期，按照市建委的要求来整理资料，这期间由于我们现有的资料不全面，所以出现了种种困难，但是我们不厌其烦的与市建委办公室的人员沟通，还借助了同事的帮助，最后圆满的完成了房地产开发资质的延期申请。

1、做好各项协助工作：积极参加集团，公司组织的各项活动和培训，协助办公室主任做好公司各种活动和答谢会准备工作。

2、在办公室日常接待及接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决，维护公司形象。

在现有的工作基础上加强学习、不断积累经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷，进一步加强学习意识，根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。20xx年将是项目大干快上的一年，我会遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力。用更积极的态度对待一切事务，其中主要工作集中在：收发文的管理、资产与物资的管理、工作检查督办、证照年检和房地产开发资质四级申请和配合领导做好各类活动的组织，加强团队建设。胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。

总裁的年终工作报告 终工作报告篇六

一、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

二、加强日常工作管理，做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技

能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不

齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在：

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部xx年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

共2页，当前第2页12

总裁的年终工作报告 终工作报告篇七

尊敬的各位领导、各位嘉宾、广大优秀的xx代理商、同事们：

大家上午好！

今天，我们相聚在这里，隆重举行xx科技集团第八届全国优秀代理商大会。在这美好的时刻，我们满怀感恩之心，向参加此次年会的各位领导、各位嘉宾、各位xx家人表示诚挚的欢迎和崇高的敬意！

今天借此次盛会，我们要感谢党和政府，感谢政府部门对xx的信赖、支持和帮助，感谢今天到场的各位领导、各位嘉宾，没有你们的关心、支持和爱护，就不可能有今天的盛会，无论在过去、现在还是将来□xx的成长路上都需要你们一如既往的信赖、支持和帮助。谢谢你们！今天借此次盛会，我们要

感谢所有为xx事业奋斗的xx家人，为了我们共同的事业，大家付出了很多，也得到了公司、家庭、社会的一致尊重，今天参加此次盛会的优秀代理商、专卖店店长将见证和收获这种荣耀。谢谢你们！今天借此次盛会，我们要感谢远在千里之外仍驻守在工作岗位上的普通职员，大家坚守在不同战线，紧固着xx事业平台；我们还要感谢呵护此次盛会的所有工作人员、所有志愿者。谢谢你们！最后，我要感谢那些诽谤我们、诋毁我们、支持我们、打击我们以及离开xx的同仁与代理商，还有那些诬蔑我们的所有生灵，没有他们□xx与我们不可能走向成熟。谢谢他们！

因为我的使命是：“要在世界各地凝聚一股爱的力量，把报酬优越的事业机会提供给有爱心的人，通过不断创新的优质产品和优秀的企业文化，以此来提高人们的生活品质。”“道生一，一生二；二生三，三生万物”。而xx的“道”就是光荣的企业使命，就是伟大的“爱的力量”！

今天，我很荣幸的站在这里，与大家一道分享xx近一年来所取得的卓著成就，一道分享作为xx人的骄傲和自豪。去年这个时候，我们隆重召开了xx科技集团成立庆典暨第七届全国优秀代理商年会。年会结束后，新的销售奖励制度正式颁布实施，新制度在以前基础上增加了深度、加上分红，更加保障长期付出的xx人利益，并先后规划出台了一系列让利于专卖店店长、代理商的的激励机制和措施，让大家在xx共赢平台上分享到更多的成果。

继去年成功收购某知名日化厂、产能扩大三倍，投资3.2亿元开工兴建了xx科技（焦作）工业园后，我们在科技创新、产品研发、专利发明等方面又取得了新的成就，我们的科技、我们的产品、我们的制度远远走在同行前列！并且，我们一贯坚持高质量、低价位、大众化的产品标准，无论是以前的产品还是最近即将推出的新品，价位都比市场上同类产品低30~40%。保健品方面，新近获得国家药监局颁布的“小蓝

帽”有20多个，并申报了保健品食品7个国家专利和知识产权证书，取得了“妙妙减肥”等国家专利，又收购了3个国食号产品。xx始终保持精品意识，通过了一系列科学的质量保证体系，树立了行业质量新标杆。

日化品方面xx自主研发的高品质日化产品“凯莱尔”彩妆系列先后问市，今天又将有多款“凯莱尔”高品质新品发布推出，这将进一步丰富了xx的产品线。凯莱尔klover品牌涵义是：爱的力量，她源于四叶草，而xx凯莱尔的标志是三片叶，取自xx《爱的力量》8页，一页代表“财富”，一页代表“成功”，一页代表“爱”。xx就是要用“爱的力量”帮助世人收获财富、收获成功、收获爱！

在去年年会上我们曾提出了这样的战略规划：为促进集团多元化高端发展，将参股或与国外、国内金融机构合作合作发行xx科技基金、或xx信托产品及金融衍生品。目前xx已成功参股一家商业银行，另正在与美国一家基金公司合作，对美国及全球市场发行债券，现已成功进入了实战领域，并开始取得了丰厚的经济效益。

在集团多元化发展的同时，加强了市场深耕培训、深度开发的力度，构筑了浩荡的人才长城和市场新气象新格局。我们的专卖店已辐射全国广大城乡，成功占有大陆所有省、市、自治区，专卖店店长、代理商在xx事业平台上不断取得成功。

今天，将表彰的人都是取得成功的xx人，是英雄，是骄子！我要感谢这些英雄和骄子，并始终相信xx在各级党和领导的关怀帮助下、在我们优秀的xx人和卓越的代理商同心同德的努力下，将获得更大的发展，取得更大的成功。在践行“爱的力量”的事业道路上xx赢得了良好的行业口碑与社会声誉：无论是企业自身发展壮大，还是帮助国民就业、创业；无论是引领行业规范健康发展，还是参与慈善公益行动xx都时刻奏响“爱的力量”浓情旋律，践行着企业公民的强大责任和

伟大的xx使命！唯有此，唯有坚持伟大的“爱的力量”□xx才能虎步龙骧，风云直上！“煮酒论英雄，铿锵邀明月”。

无疑□xx是一个巨大天平的壮丽支点。这个巨大的天平一边托起的是民族产业雄风，一边托起的是伟大的“爱的力量”！站在时代节点上的xx人必须看到：未来的xx将以制造为基础、以科技教育和物流为两翼、以金融为杠杆、以it□信息产业）为平台，打造一个无所不在的公司，将由制造型xx走向科技型xx□让我们用“爱的力量”为之奋斗，为之骄傲与自豪！

最后，我预祝xx科技集团第八届全国优秀代理商大会暨颁奖典礼取得圆满成功！谢谢大家！

xx物业的全体员工们：

大家下午好！

瑞虎辞旧、金兔呈祥；一元复始，万象更新。值此2015年度总结表彰之际，我谨代表xx物业向集团公司的领导们致以最衷心的感谢；向一年来辛勤奋战在公司服务前线的同志们致以最衷心的感谢，谢谢你们！

2015年，在尊敬的段董事长的正确领导下，公司秉持“至诚服务，精准管理，缔造增值物业、和美人居”的宗旨，恪守“坚实、负责、共享、发展”的企业精神，在全体xx人的共同努力下，又取得了新的骄人业绩。这些成绩的取得离不开集团公司的大力支持、离不开公司领导的正确领导，也离不开我们xx物业全体员工的辛勤劳动。

回望过去，我们踌躇满志；展望未来，我们豪情满怀！2015年又将是机遇和挑战同在，光荣和梦想共存的一年。除了集团公司开发的国金项目正在运筹帷幄之外，公司领导班子也希望在新的一年里承接新的项目。现承蒙公司的信任和委托，被

提升为总经理，我感到非常荣幸，同时也感到肩上的担子不轻。在此，我希望与xx物业全体同事一起再接再厉、共同进步、共同成长，抓住机会，在新的平台上取得更加卓越的成绩。希望我们每个人都用一份心去做事，坚持“服务从每一件小事做起”，讲大局、讲团结，比智慧、比贡献。我们会继续关心员工的生活和福利，努力为员工创造舒心的工作环境。相信xx物业的明天一定会更加美好，相信我们所有人的明天一定会更加美好！

最后，再次祝大家新年快乐、阖家幸福！谢谢！

2015年，是太阳神直销启动十周年。这十年，是太阳神直销事业奋斗的十年，坎坷的十年，成长的十年，更是收获的十年！最近的一段时间，几乎所有的朋友都会问我同样的一个问题，是什么力量支持着太阳神直销坚定地走过了这十年？我的回答很简单，首先是理想，是心中的那份想为中华民族直销的振兴做点事的理想，让我们顶住了种种压力、战胜了重重困难，没有退缩，没有倒下，一步一步的走到了今天。

回顾太阳神直销的创业历程，我们可以自豪地说：理想是太阳神直销出发点、理想是太阳神直销的原动力、理想是太阳神直销的吸铁石、理想是太阳神直销的净化器。

首先，理想是太阳神直销的出发点。太阳神直销从起步之日起就把“打破外资垄断，振兴民族直销产业”作为自己的理想追求和历史使命，并且首先举起了“直销理想主义”大旗。什么是“理想主义”？“理想主义”就是为了你心中的那份“理想”，你需要作出一生的承诺、付出一生的努力。在太阳神直销启动的时候，我和张鸣先就是这样准备的。直销是我们认准的事业方向，无论前面有多大的困难，我们都将勇往直前，鞠躬尽瘁，死而后已。十年后的今天，我们可以自豪地说：我们做到了。面对未来，我们同样可以自豪地说：我们会一如既往地走下去！

其次，理想是太阳神直销的原动力。10年来，我们每时每刻都面临着来自各方面的压力，我们也每时每刻都遭遇着各种各样的困难和挫折，有许许多多的无奈、许许多多的委屈、许许多多的屈辱，特别是在那段最艰苦的日子里，我们也犹豫过，我们也迷茫过，但为了心中那份理想和肩上那份责任，我们只有忍受，只有坚持。所以，是理想给了我们在大风大浪、大苦大难面前屹立不倒的最大动力。

第三，理想是太阳神直销的吸铁石。2004年9月，太阳神直销开始起步的时候，只有我和张鸣先两个人，10年过去了，现在直销的管理团队已有300多人，更有数量庞大的市场经销商，这就是理想的作用。特别是这两年的考验，核心管理团队和核心市场团队没有一个流失，员工总数比两年前增加了100多人，市场业绩更是每年以30-40%的速度增长。

是什么力量让这些优秀的管理团队和优秀的市场团队，一点一点聚合到太阳神直销这个大家庭、而且遇到如此大的磨难始终不离不弃的呢？同样是心中的理想、是肩上的责任！

第四，理想是太阳神直销的净化器。10年来，经常有媒体提出这样的问题：你们核心管理团队在这么长的合作过程中有没有发生过矛盾，发生矛盾是如何解决的？我的回答是：没有矛盾是不可能的，但在共同的理想面前，任何矛盾都是微不足道的。所以，远大的理想是净化器，他可以净化每个人的灵魂，可以开阔每个人的胸怀，可以提升每个人的境界。

“心有理想，春暖花开”，面向未来，我们更应该坚定不移的高举理想主义的大旗，自觉地把远大理想作为我们的出发点、作为我们的原动力、作为我们的吸铁石、作为我们的净化器，让理想主义的旗帜永远在太阳神直销的道路上高高飘扬。

我坚信，在全体太阳神人坚持不懈的努力下，太阳神直销一定会从一个胜利走向另一个胜利，从一个辉煌走向更大的辉

煌，太阳神直销“打破外资垄断，振兴民族直销产业”的远大理想一定能够最终实现！

大家好！

很荣幸能够有这样一个机会在东莞与大家欢聚一堂！

今天我们不需要感谢cctv呵呵，但却必须衷心地感谢这次评选活动的策划者和组织者，感谢人力资源的精心策划，让全体诺亚舟员工感受到高层所倡导的人文关怀，我代表所有的获奖人员感谢你们！

同时，我们更要感谢与我们朝夕相处、并肩作战的全体诺亚舟同仁！在评选的过程中，正是每一位诺亚舟人的积极响应，才有我们这10个人的闪亮登场！据我们部门的同事和我说，我所在的教育科技北京分公司在投票的最后一天，由行政号召大家为我投票，每个部门，甚至是每个分公司都表现出前所有的凝聚力，都在为自己的同事拉票，教育科技深圳公司的同事们也给我投了票。所以，我想说，感动诺亚舟的不是我，而是诺亚舟感动了我！

感谢诺亚舟提供了这样一个广阔而又充满人性化的发展平台，让我们每一个人在不同的岗位上展示自己的才华和理想！也让我能够如此荣光地与大家正式相识，得以让大家倾听我的心声！

教育是一项功德无量的事业，我非常荣幸能够与这么多的人一起做一件如此有意义的事业，让我心中充满快乐与幸福！对于我来说，2015算是经历人生一劫，“生命”这二个字从未像现在一样能让我感动，小品里小沈阳说“人这一生可短暂了，眼睛一睁一闭一天过去了，眼睛一闭不睁一辈子过去了！”呵呵！我们每个人把每天至少八个小时的生命用在了工作上，如同兄弟姐妹，甚至比兄弟姐妹相处的时间还要长！

感谢诺亚舟让我们在有限的生命中有缘彼此相识，亲爱的兄弟姐妹们，请珍惜自己的生命吧，把我们的心胸放得更加宽广，把我们的目光放得更加高远！

诺亚舟正处于一个极速发展的时期，需要每个环节、每个部门都团结在一起，我们是一个大家庭，一荣俱荣，一损俱损，每个人的岗位可能都是极其平凡的，但正是若干的平凡经过长年的坚持与奋斗，才能缔造一个真正强大的诺亚方舟！

让我们在有限的生命时光中做更多有意义的事情，让自己的人生更有价值！

谢谢！

各部门、办事处、分公司、项目部：

中国今后五年是全面建设小康社会的关键时期，是加快经济发展转变方式，推进城镇化建设的关键时期，国家投资将成为支撑行业发展的重要保障，加上浙江省海洋发展战略已获得批准，这些都将成为建筑业发展的机遇。但是在面临机遇的同时，我们也要根据浙江xx实施了第四年的五年规划，作相应的微调，更清晰地认识到面临的挑战，主要有：产品需求结果变化带来的挑战；高端市场竞争变化带来的挑战；高新技术发展变化带来的挑战；业主建造要求变化带来的挑战。

根据以上这些机遇和挑战，已经给我们提出了“第二个五年规划”发展的指导思想、目标、任务和政策保障。根据我集团公司打造建筑强司的规划目标，到2012年，我集团公司建筑、房产等产值要达到30个亿。“第二个五年规划”翻一番的目标。为此编制“第二个五年规划”的理念是：转变产业发展方式，实现由传统建筑业向现代建筑业转变，提高综合服务能力，完成由“建筑中企”向“建筑强企”的跨越。

主要实现以下七个转变：由重规模向规模、质量、效益并重转

变；发挥人才优势，由劳动密集型向精细型、技术装备提高转变；突出创优创新，由管理粗放型向精细型转变；实践“走出”发展战略，由“三个市场”并重向重点拓展省外、海外市场转变；由结构单一、单纯施工向大土木、产业链升值转变；注重以人为本，由重视物质生产向建设和-谐人文环境转变；转变公司职能，由单纯的监管向监管服务并重转变。

从方向到方法，今年重点推出的“五项工作”：

一、坚持科学发展，加快创新转型

努力提高自主创新能力

二、要继续抓好“一个中心，四个基本点”建设

牢牢抓好“一个中心”，以客户为中心，真正为客户提供优质服务；“四个基本点”，继续抓好质量、工期、安全、成本控制，为企业创造利润。

三、要着力推进从建筑走向房地产结构优化升级

在顺利开发好现在二个房产项目外，着力明年在沪开发短、平、快三个小房产项目。

四、要切实加强公司运行安全和生产安全

要切实加强公司运行安全，就必须按公司制度、程序办事，精心策划好、精准决策好、坚决执行好！现场管理部应配备好必备人员，着重加强项目管理制度、程序、人、财、物等基层建设，充分发挥项目部内部三级管理功能。生产必须安全，加强从特殊工种、七大员、项目经理培训、考核，做好监督、指导、服务工作。

五、要大力提升公司现代化管理水平

坚定不移根据xx建[2015]第28号 关于浙江xx业务的制定策略，增加人力、资金、管理资源匹配，着力提升管理改进措施，针对营销体系建设，巩固发展长三角营销体系建设，打造渤海湾营销体系建设。

朋友们：让我们团结友爱，坚持事业性，增强凝聚力，提高战斗力，携起手来圆满完成第一个“五年计划”。

xx建设集团有限公司

二零一一年三月二十三日

大家好！

岁末年关大盘点，快马加鞭又一年。值此新年到来之际，我们欢聚一堂，南昌xx公司又获得了江西省管委会授予的“年度突出贡献奖”荣誉称号，在此我作为公司的负责人深感荣幸，我深深的知道这个荣誉是江西省管理区对南昌xx公司一年来工作的肯定，也是对南昌xx公司在今后更好的把工作做好的一种鼓励。

但我深深的明白一个道理，孩子总离不开妈妈的庇护，也离不开兄弟的支持。南昌xx有今天的发展归功于于总公司的指导帮助，更离不开江西区域的正确引导以及兄弟公司的大力支持，我们才有了今天的荣誉，在此我代表南昌xx公司向管理区夏总经理及各位领导，各位兄弟公司表示衷心的感谢！祝大家在新的一年里合家欢乐□xx事业步步高升！

有责任敢担当，同发展共进步，南昌xx公司始终严格贯彻落实总公司的各项有关规定，严格服从管理区的每项决定，领悟出了道理就是“创新力”就是发展力，“执行力”就是生产力。记得 2015年 4月 8日夏总来南昌xx公司第一次考察的时候，看到我们公司操作员工做事非常有干劲，话务员接电

话非常有礼貌，当时就情不自禁的讲了一句话笑着说，张加林“还可以”啊，比我想象中的好，当然夏总也对有些要加强的方面也一一做出了指出，比如作业场地比较凌乱，卫生情况不够理想，标识不够清晰等。谈到企业文化夏总意味深长的讲了，要把企业做强做大“人”是根本□xx的口号是“全网一体，赢在执行”，要让员工热爱公司，首先领导关心员工，善待员工，员工信任公司，忠诚公司，让员工带着一份感情，带着一份热情的心，来公司高高兴兴上班高高兴兴下班，等等这些就是所谓的企业文化。企业文化的建设在公司的不断发展中起着非常关键的作用，因为努力是要靠大家努力，只有大家携手共进，上下齐心，才能有公司更辉煌的明天！

于是南昌xx着手召开负责人会议，在中心夏总经理的指导下，在南昌xx总经理陈xx的大力支持下，完善了很多相关的工作，功夫不付有心人□xx公司的服务好周边的市民眼里影响很大，很多客户都会在回访的时候无意中表扬南昌xx的服务很好，引起了当地政府青云谱区人民政府的高度重视，在2015年5月8日青云谱区委宣传部赵主任来公司考察，赵主任说南昌xx是盛开在快递行业的文明之花，在同年7月被该区授予“文明单位”称号。

家逢喜事爽，春来百事新。各位领导，各位同仁，各位兄弟姐妹2015年的钟声已经敲响了！在新的一年里，我们又将迎来新的挑战，新的机会，新的人生。庄子说的好：人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已！人生短暂，我们应当珍惜眼前，珍惜现在，勤勤恳恳做事，踏踏实实做人，要在xx发展的事业中取得更好的成绩，“中国人的快递”□xx的成就和发展，是离不开在座的每一个xx人的智慧和汗水，在成功与喜悦的同时让我们大家来唱响xx之歌，圆相同的一个梦，让世界处处相通，让未来的路，铺满彩虹，我们的生活随着xx的不断发展，我们的未来将更加美好！