

公司年终总结会发言 总结会议发言稿(模板9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

公司年终总结会发言篇一

同志们：

历时一天的xxxx20xx年工作会议圆满完成了会议的各项议程，即将结束。会议传达了xxxx[]xxxx工作会议上精神以及xx工作会议和xxxx工作会议精神精神；王总代表基地作了题为[]xxxxxxxxxxxxxxxxxxx[]的工作报告，对xx20xx年的各项工作进行了全面回顾，并提出20xx年基地工作思路，王总的报告要求明确，重点突出，可操作性强，充分体现了求真务实的精神，对动员基地广大干部职工认清形势，统一思想，精诚共进，为全面实现公司“十一五”发展规划目标，顺利完成今年各项工作任务，开好局起好步，努力开创基地全面协调可持续发展新局面必将起到重要的鼓舞和推动作用。希望同志们回去后，结合各单位工作的实际，全面、深入、认真地传达工作会议的精神，把全体干部职工的思想和行动统一到基地工作的指导思想、工作目标上来，动员广大干部职工精诚共进、团结奋进，开拓创新、狠抓落实。下面，我就认真抓好工作会议精神的贯彻落实，强调几点意见：

一、落实工作首先要真抓实干。真抓实干的前提必须实事求是，以科学的态度摸清实情，研究问题，定准目标，一抓到底。否则，就谈不上鼓足实劲，拼出实力，创出实效。基

地20xx年工作的基本思路、目标任务已经确定，王总代表基地与公司签订了绩效合同，这些指标都是硬指标。对于广大干部来说，能不能认认真真地抓好落实，这是对我们每一个党员领导干部工作作风及业绩的考验。因此，各单位要结合自己的实际，在制定好本单位工作计划的基础上，把任务指标详细地分解到具体的单位、部门和责任人，明确工作职责，规范标准程序，确定完成期限，要一件一件、一项一项落到实处，没有落实的要说明原因、限期整改，绝不能束之高阁；要防止已经解决的问题反弹，对以前没有，但随着形势的发展逐步出现的新问题和新矛盾要及时地加以研究，把问题解决在萌芽状态，把工作做在前头。当然，实干需要付出，需要奉献，需要真的用心去做，在群众最需要的时候去说给群众听，做给群众看，带着群众干。这样的落实，上下肯定都赞成。

二、抓工作落实很重要的还是从一点一滴具体的工作落实上做起，不要拒绝和忽视了做具体的过细的工作。中国四书之一《大学》第一篇就告诉我们人生一切工作和事业的基本程序。这个程序的要旨就是“由近而远、自卑而高，为大于微、图难于易。”做工作，特别是领导工作，我们当然要十分重视抓大事，具有很强的大局意识和宏观决策的能力。但一定要从一件件具体的事做起，一丝不苟，认真负责，如果没有对一项一项具体工作扎扎实实地去抓落实，如果只是一味地泛泛地强调什么宏观，什么大局，要完成好大事，做好主题的工作，也是不容易的。对此就我们基地对大量从事实际工作的同志而言，更多的就是坚决按照上级的指示和要求去做具体的落实工作，切实把工作计划的共同性、个别性、指令性和指导性要求与落实工作计划的创新性、重点性、层次性和分类指导性高度自觉地统一起来。把查找问题，做好落实工作的自觉性、准确性和真实性与解决问题，做好落实工作的针对性、有效性和彻底性高度自觉地统一起来。要抓好工作的落实，首先当然必须认清工作的范围。认清工作的范围，就是确定我们工作的对象和目标所在。因为我们的时间、精力有限，所要做的工作很多，当然我们就不能事无巨细、

不分轻重地眉毛胡子一把抓，而是必须抓住主要的方面，择定一个范围，立定我们的目标和对策加以分类研究和处理。实践表明，任何做实际工作的同志都必然有自己的工作范围。领导有领导的工作范围，部属有部属的工作范围，机关有机关的工作范围，基层有基层的工作范围。问题在于处在各个不同层次上的单位和个人对自己的工作范围必须有一个明确的了解和认识，并从实际出发主动积极地去思考自己工作范围内的事，用自觉的行动努力地、勤奋地集中全部精力去做好自己所分管的工作，从而在抓工作的落实中，创造出明显的政绩。

三、抓落实工作需要密切协调、合理分工、各负其责、各尽其职。要抓好工作落实，仅凭主观决策、主官意志，肯定是不行的。而是要靠一个单位的集体领导作用去实现。集体领导作用的体现又是靠按照职责的分工密切协调、合理分工、各负其责、各尽其职去实现。没有认真合理的分工，没有各自分工者的积极性和责任心，这个集体领导在抓工作落实中实现也是不太可能的。

四、抓工作落实中，一定要处理好全局和局部的关系，做到有条理、有系统地抓好落实。我们在抓工作落实中要取得理想的效果，还必须做到工作思路上的条理分明、系统周密。所谓科学就是指一切有系统的知识，所谓科学的方法就是应用科学的原理和原则来推究事理和处理实际的工作事务的最有条理、最有系统的方法。所以离开了条理和系统就无所谓科学而言，更无所谓科学的方法而言。我们讲系统和条理，就是讲抓工作落实的秩序、步骤和方法的明晰，就是说要研究各项工作在落实工作各个环节中的地位和作用。从而分别其轻重缓急，把对全局能够产生影响的、带有根本作用的主要的工作抓紧、抓好、抓落实。与此同时，也应按步骤地做好其他工作，抓好其他工作的落实，在正确处理好全局和局部的关系上真正把工作落到实处。

五、抓落实工作最终还是取决于一个单位的领导素质的高低。

只有落后的领导，没有落后的群众，只有想不到的思路，没有干不好的事情。领导者在落实工作中要做到眼界宽，眼力深，眼光远，这不仅仅是个态度问题，重要的是要看自己的“内存”足不足，“储备”实不实，各种管理手段和综合知识的“实力”硬不硬。具备了上述条件，再加上强烈的事业心和责任感，就没有办不了、办不好的事。作为一个领导者，只要善于从各个层面精心打造自己的综合实力，他的工作落实力度、工作政策水平及工作中的个人形象，肯定非同一般。

同志们□20xx年的工作已经顺利完成，展望新的一年，机遇与挑战并存，在xx“十一五”规划的大背景下，基地目前正处于发展的关键时期。我们要以公司06年工作思路认真落实王总工作报告的总体部署和要求，坚定信心，真抓实干，开拓进取，为全面完成基地全年的工作目标和任务而共同努力！

公司年终总结会发言篇二

各位主席团成员：

我们第一组（县直机关组）共有委员xx名，列席x人，列席单位xx个，昨天上午和今天委员们围绕政协工作报告、政协提案报告、政协提案工作办理情况报告、一府两院工作报告□xxxx国民经济执行情况和xxxx国民经济运行情况报告、财政预算报告八个工作报告进行认真细致的讨论，委员们一致认为八个工作报告写得很好、布局谋篇合理，文风朴实、空话、套话少，实事求是地反映了五年来政协、政府、法检两院所取得的工作成效，心得体会提出了今后五年的工作思路、奋斗目标，安排部署了今年的工作，政协、政府和法检两院工作指导思想明确、思路清晰、目标具体、措施有力，符合xx的实际，听了很爱鼓舞；委员们一致先赞成这八个报告。

委员们十分关心我县的经济社会发展，针对市政基础设施建

设、环境保护等方面提出了三条意见建议：1、2、3、。

按照会议安排，委员们运酝酿讨论了主席、副主席、秘书长、常务委员会委员候选人，大家一至通过，没有意见。

讨论了：选举办法和会议决议（草案），对选举办没有意见，一至通过；对会议决提出了3处修改意见：1、2、3。最后原则通过会议决。

热门思想汇报委员们推荐了xxx委员为监票人。

我们组的讨论情况汇报完了。谢谢！！！！

公司年终总结会发言篇三

爱岗敬业、坚持原则，在工作中，自己快速适应安排的工作岗位，并认真履行，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作。工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能。尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务。

公司年终总结会发言篇四

同志们：

经过一天半的紧张的会议，本次会议即将结束了，在这里我对会议作一个简要的总结。有以下几个主要收获：

第一个收获是这次会议是在一个非常重要的时期，关键的时刻，召开的会议，有别于其他历年一年一次的工作会议。标志在于这是一次新老交替、继往开来的会议。“无边落木萧萧下”是秋天的悲凉，但是也是一种壮美，“不尽长江滚滚来”是事业的蓬勃、向上和奋进，人类的社会的发展壮大就

在于不断地推陈出新。省教育厅刘勇兵副厅长作了重要的讲话和指示，我校党委曹宇光书记作了精彩深刻的讲话。我相信，雏凤清于老凤声，在新一届党委的带动下，z电大一定会有一个更美好的未来，本次会议就是一个良好的开端。

第二个收获是这次会议是带有里程碑性质的会议。我们电大经过总结性评估几年来的建设和发展，应该说总结了我们全省电大一个时期以来的发展和变化，我们非常欣喜地看到在十分困难的情况下，我们电大人不屈不挠、始终如一、忍辱负重、不断拼搏进取，我们的事业在不断地发展，我们的系统在不断地强大。尤其令我们欣慰的是我们系统的“神经末梢”，甚至有一些濒临于败落和消亡的电大又焕发了生机。

第三个收获是这也是个动员会。为了进入新的5年，落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要》这是一个很好的起点，也是为建设真正意义的远程开放大学的一个动员。一个会议如果能够真正解决一两个问题，重大的问题，实践的问题，就是巨大的成功。

第四是经验交流会。本次会议的经验交流数量上就3个，很有限，但是很经典。z市分校老典型、新发展，近几年的变化令人惊叹。尤其是事业的发展，在内涵建设、教学管理原有的很好的基础上，z市的新班子又实现了新发展、新跨越。松原电大事业发展了，勇于和认可投入，抓基础、抓成效，内涵建设得到很大提高。集安电大是县级电大建设和发展的学习和借鉴的参照，走的道路和值得认可，高举开放教育的旗帜，3年来发展迅速。这经验的学习光听报告是不够的，会后同志们也要多交流，多切磋，多研究工作。

以上就是这次会议的主要收获，下面对会议中的普遍性问题作一些强调和说明。

第一个问题是关于系统建设。系统建设是生命线，经过一直以来的艰苦工作，取得了很大的成绩，但是也遇到了前所未

有的困难，既是机遇也是挑战。省内各兄弟院校对省校寄予厚望，教育厅刘勇兵副厅长在报告中也给省校嘱托，省校也有责任和义务加强系统建设，在可能的情况下，尽量给予基层电大帮助。省校领导今后重新划分包片责任制，还要建立处室分片负责制。目前县级电大绝大多数和当地的职教中心进行了合并，这是好事，面对这种形势，别忘了电大工作是主业，要干电大的活，举电大的旗，要牌子不摘，功能不减。刘勇兵副厅长每次参加我们的工作会议都嘱托大家要多争取当地政府和教育行政主管部门的支持，我们在实践中也都取得了良好的工作效果。

第二个问题中职办学问题，这是一个非常重要的问题。中职办学是省校在办学，基层电大要“积极推进、严格把关、加强管理、规范办学、保证质量”。现有的11000学员已经注册，学生的助学金、办学资金已经到账。对国家的办学经费我们要本着高度负责的态度，按照要求严格办学，认真做好，不允许出现任何差错和违规行为。今后还要进一步推进全省的中职教育，拉动系统建设，由省委组织部办学，电大负责教学。

第三个就是招生问题。我们要继续扩大办学规模，在全国开放教育生源萎缩的情况下，我们要逆势而上，大力发展招生。和高职合并的电大，要注意在在校生中招生。

第四个就是内涵建设的问题。我们全省电大首先就是抓好基础建设，不要刻意追求高、精、尖，要抓基础、抓常规。这几年省校开展了大量科研立项和教学评比项目，希望大家都积极参与进来。省校今后要多评比、多鼓励、多表彰，努力促进内涵建设的发展。

谢谢大家！

公司年终总结会发言篇五

各位领导、教官、老师、同学们：

在全体教官和师生的共同努力下，为期xx周的xx级新生军训和入学教育工作收到了良好的效果，达到了预期的目的，今天就要圆满结束了！

自军训开始以来□xxxx的全体教官顶烈日、战酷暑，按计划、抓训练，想方设法，精心组织，克服我院新生多、报到时间长、不易集中编连同步施训和训练场地小、不易同时展开进行训练等困难，以其严谨的工作态度、科学的组训方法和高超的训练技能，在短短xx周的时间里，就把来自四面八方的xx名xx学子，训练成了具有一定组织纪律观念、集体主义意识和奋发向上精神的群体，体现了教官作为大学生军训和教育管理专家的风范。在此，我代表学院全体教职员和xx学子，向出色完成我院军训工作的xxxx_的部队领导和各位教官表示衷心的感谢和崇高的敬意！

自军训开始以来，奋战在军训第一线的我院全体教职员，顾全大局，坚守岗位，以校为家，忘我工作，完成了协助教官做好学生军训和学生管理的工作任务，确保了学院的安全稳定，体现了xx教职员忠诚党的教育事业和对学院、对学生高度负责的态度。在此，我代表学院向全体参训教工道一声：你们辛苦了！自军训开始以来，全体新同学，不怕炎热，不怕苦累，服从命令，勤学苦练；汗湿了衣服，晒黑了皮肤，培养了作风，磨练了意志。刚才，我看到你们在汇报表演中精神振奋，士气高昂，纪律严明，作风优良，队伍整齐，动作协调，体现了你们不怕艰苦，勇于拼搏和脚踏实地，积极进取的精神。在此，我代表学院对你们取得的优良的军训成绩表示热烈祝贺！

总结回顾这充满汗水和欢乐的xx天，我们取得了三个方面的

成绩：

一是军训使全体新同学体能经受住了考验，意志得到了磨练，体魄得到了锻炼，培养了刻苦耐劳的精神，综合素质得到了明显的提高。

二是军训使全院师生见证了人民军队的英雄本色，激发了爱国之情、报国之志。

三是这次军训严格而又活跃，紧张而又活泼。在训练之余，各班级高唱革命歌曲，鼓舞士气，还(组织各班级观看电影，举行了内务考核评比等活动。在这次军训中，涌现了一批先进的个人和集体。其中有：梁启安等61名同学获得“军训先进个人”奖，08高职国际贸易1班等16个班级获得队列会操评比成绩优秀奖。)(自己改动)这一系列的成绩，与教官悉心的教导、同学们的刻苦训练是分不开的。让我们再次以热烈的掌声，对教官们表示衷心的感谢!对获奖的集体与个人表示热烈的祝贺!

同学们，短暂的军训生活虽然已经结束了，但军训的经历为你们今后的学习和生活打下了坚实的基础，一定会在你们今后的人生道路上烙下不灭的的印记!希望同学们进一步巩固和扩大军训成果，在即将开始的在校学习、生活期间，时时处处按照军训时的标准来严格要求自己，把军训过程中练就的优良作风与铁的纪律永远保持下去，把军人的顽强刚毅与学者的求真严谨结合起来，努力把自己铸造成为德才兼备、全面发展的人才。

同学们，从现在开始，你们将在xx学院度过三年的大学生活。为使你们健康的成长发展，圆满完成学业，成为德、智、体、美全面发展的的大学生，成为合格的社会主义事业的建设者和接班人，在这里，我代表学院向你们提出两项要求和希望：(结合实际写一点)

谢谢大家!

公司年终总结会发言篇六

xx公司领导、同行们:

大家好，我是山东省xx市高新区xx店店长常玉莲，也是现在xx地区的总代理，很高兴加入我们xx这个行业，更加高兴的是今天能来参加这次会议，我是xx年3月份签的合同开始培训，4月份开始营业的，到现在营业9个月的时间，在xx我是第一家店，今天我想就一些我经营中的体会向领导做以汇报，和各位同行沟通一下，谈谈我自己的一些看法。

我现在开店正好是9个月时间，开店之初投入19万，我的房租是7万，后期需要进货包括人员工资等陆续投入将近30万，到目前已经回收成本并且盈利几万元。xx目前6家店，除了我自己的店之外另外5家都是我推荐的，另外我还推荐了一家青岛和烟台的加盟。总体来说在xx大家现在目前的收入都非常低，因为基本都是刚刚开业1—3个月，就第二个店开业时间能长一点，开了7个月，但是大家对这个项目还是很有信心，我想这些店目前的收入水平不能用我们xx行业的收入的平均水平来衡量的，如果明年的这个时候我们再来评价，我相信我会很有信心的告诉大家，我们每个店赚多少钱。在xxxx是一个新市场，在新市场的情况下都是新开业，所以起步还是有一定的困难的，那我今天就想和大家说一下新开业起步阶段面临的一些问题，经营到一年半载您有了成熟的经验的时候，我想您也可以坐在这里和大家分享您的经验了，所以说万事开头难，我现在推荐了这么多家加盟的，她们每个店的情况都牵动着我的心，我想她们能碰到的情况也是很多加盟店在开店之初碰到的情况，因为我知道我们xx行业发展非常迅速，我xx年3月份加盟的时候才300多家，现在9个月时间已经到了500家，所以更多的人加入到我们xx的行业中来，同时也会有更多的新加盟商会面临各种各样的问题，所以我想就新加

盟的加盟商说说我的想法，本身我也是加盟时间不是很长，也算是新加盟商吧，希望能对大家有所借鉴。当你成为老加盟商成绩很好的时候您也就可以大谈特谈了，呵呵。

这个我们先说说就是您已经了解了这个项目，打算加盟了，那么在开店之初到您经营的前半年时间是比较难的，这个难不只是赚钱多少的问题，更是心理感受。那么在什么时间您要提前做好哪些工作，有什么样的心理准备，我这里简单分析一下，仅供大家参考。

1、开始学习阶段，也是刚开始了解这个项目的时候，每个加盟商基本都对这个项目并没有接触过，或者很多的人都说我没有学过医啊，我能干吗，所以这个时候很担心自己干不好，因为不懂。而且学习的时候也是比较犯糊涂，学的时候感觉学的也很好，都听懂了，但是一到真正干的时候感觉蒙了，不知道该怎么做了，这个我告诉您，这个很正常，我们这个项目叫经验增值性，只要您做了一个月两个月，有几个客户梳理出效果，您自己就有信心了，所以刚开始您要做的就是那些基础知识一定熟记于心，这样客户问您的时候，心里有才不发怵。头一个月是学习积累阶段。

2、开门营业头一个月办卡率低：这个时候尤其是头几天，进门体验的客户比较多，但是办卡率非常低，您就开始怀疑自己，我也是按老师教的说了做了，查体也查的很好说的很准，体验的也很舒服，怎么就不办卡呢，这个时候您又开始怀疑迷惑了。这个我告诉您，这个也很正常，因为一个项目在一个新的地方开业，很多人都是抱着好奇心来试试的，并不是您的准客户，进门的这些客户一般知道您这是什么东西了就行了一般不会办卡的，所以这个时候办卡率就提不上来。另外刚开始的时候还有我们自己的原因，就是确实接待上有点问题，如查体查的不好，或者是不知道如何促成办卡，很多人张不开口，觉得让人花钱办卡不好意思，您不好意思推荐，这也是流失客户的原因，说句实在话刚开始我也不好意思。所以这个观念您今天在这学习了，您回去一开店一定要

转变这个想法，告诉客户，您今天花钱办卡是您有福气，花更少的钱没有任何副作用的情况下能有机会把身体调理好了，然后您可以举例说现在上医院不用治疗，就是去检查告诉您什么病，还没有告诉您怎么治疗，就要好几百，您有那个几百元在我们这就调理好了。还有就是很多颈椎腰椎的问题医院根本就没有好办法，这些都要告诉客户。这个时候您要做的，就是接待好每个进店的客户，他现在不办卡，但是后期可能会办，也可能他告诉了他朋友，朋友会来办。

3、办几张卡之后有一段时间不办卡

这个只要有客户办卡，您的信心就会有所增加，但是办了几张之后，中间保证会有几天不办卡的，这个不只是刚开业，就是后来也是一样的，我们这个行业就是这样，在开店之初不可能天天有办卡的客户。在这里告诉大家每个新加盟商都会经历这个过程的，这个心态要摆正，不要太焦虑。

4、信心的建立需要一个过程一个时间：您无论是在加盟店学习还是今天在大连培训学习，无论谁告诉您我们的床效果有多好，其实您自己心里还是没有底，除非您是患者，确实自己已经试验过，那么在刚开始开业的时候，无论您是在接待客户上还是在查体上、促进成交上、梳理方法上等等您都不是很有自信的，什么时候您信心上来了呢，一般一个月之后，即使第一个月你收入很高，但是真正建立信心的时候是从第二个月开始，因为那个时候你自己亲自接待客户经过这一个月月的梳理，有陆陆续续梳理好的，续卡的，您知道这是客户感觉有效果才续卡，这个床效果确实是好，这个时候您才更有信心了，以后随着时间的推移您的信心会越来越强，这个信心是客户给你的。

5、从治疗调理到保健意识的改变：这个我们刚开始开店的时候更多的是宣传我们这个床有什么样的治疗效果，希望通过我们梳理床的治疗把客户的病治疗好，让客户有这个类似医院的感觉，我能在这里治好病，然后才办卡，但是越干到最

后，您说的话会越来越委婉，也会告诉大家更多的保健知识，把治疗引导到保健上来。而那些只要稍有保健意识的人，只要能上床体验了，懂的这个道理，基本都能办卡。所以您要多积累保健知识，包括一些穴位的了解，一些养生的知识，客户在你这了解的越多，他就越可能在你这办卡，因为他觉得你专业。（就像颈椎一个是颈椎保健操，另外玉枕穴、风池穴、风府穴、天柱穴、颈百劳穴、肩颈穴等）

6、对客户的好转反应（我们培训的时候叫疼痛期）很害怕：每个客户身体情况都不一样，越是那些病情严重的好转反应越多，而到底反应多长时间，是不是因为做床的反应，刚开始开店的时候心理都没有底，所以一旦客户说哪哪不舒服，尤其那些反应的厉害的就特别害怕，就怕给做坏了，其实这个您大可不必担心，做之前一定看好禁忌症，只要这些禁忌症没有那就没有问题，问问客户反应的这个地方以前有没有病史，一般颈椎反应出来的问题3—5天，一周之内基本消失，如果是腰椎的问题，一般反应时间长点，但是不会一直疼，所以自己不要害怕，放心大胆的告诉客户就好了。但是这些情况您自己要平时做总结，什么样的客户有什么样的反应，反应几天好的要进行追踪，为以后给客户解释做好平时总结积累工作。

7、办小卡促成高收入：有很多人感觉第一次能办个900元甚至更高的卡很高兴，我现在发现，其实第一次就办10次卡，一是容易促成成交，10次无效全额退款一定要大声告诉客户，另外梳理10次客户好坚持，梳理10次之后梳理出效果了更容易续大卡，而且10次收费还高。如果第一次客户办个30次以上的大卡，后期如果坚持的不好很难续卡。所以我还是建议加盟店先办小卡，然后一定做好10次的梳理工作，保证以后续卡，这样梳理费收的更高。

8、宣传方式：刚开始开店，自己的经验还不多，先不建议马上搞很多的宣传，可以发发资料，到邻近的小区花很低的成本放个广告牌子，总之不要在广告上先投入太多，然后做好

进店客户的接待工作就可以了。如果天气好的话，可以把床搬到小区门口或者是广场人多的地方现场宣传，是花费最低效果最好的宣传。在一个地方如果就一家两家店，先不建议做报纸电视等其他宣传，想办法推荐加盟，然后家数多了之后可以考虑这些宣传，大家一起承担广告费用，这样才能降低成本。另外如果搞优惠活动，不要赠送实物，赠次数，一是我们增加店的人气，另外我们花的就是电费和人工，不是实实在在往出拿钱，比较划算。

9、开业办卡送次数：刚开始开店，很多人的一个观念就是刚开店优惠，所以我们也要满足大家这个心理，促成办卡，另外也是为了增加店里的人气，我们都说让自己的家人朋友来捧场，其实每个人都有自己的事情，靠朋友靠任何人都不是长久之计，当时我自己的店在人少的时候都想花钱雇人来做床，所以建议刚开始开店可以通过赠送次数优惠多些，记得价格不要降，就是赠次数。把人气做上来之后就可以减少赠送次数了。那有些人说我们现在都有同城协议，价格必须统一，我觉得这个应该给新加盟商一定的时间开发市场，当然这个时间长短公司可以统一订一个标准的。

10、提前做好应付淡季的心理准备：虽然很多人都说我们这个行业没有淡季旺季，但是我在经营的这9个月里，明显就感觉出来在夏季最热的时候和冬季最冷的时候就是人少，这个我也咨询过很多的加盟商，大家的情况基本相同。只有那些确实经营情况非常好的，老客户积累多的影响不是很大。所以在大家经营的第一年里都会碰到这样的情况，如果您是在上半年开店，到8—10月份最热的时候人会少，如果是下半年开店，到12月份1月份冷季也是淡季，所以我们应该提前做好心理准备，想好应对措施。如夏天的时候是不是可以考虑几个加盟店一起统一做做蒲扇，做做雨伞，发一些做些宣传，到冬天可以做点台历，给老客户或者是机关单位发一些，扩大宣传。因为这些都是需要提前做，真正体会到淡季的时候再想着做就已经来不及了。

11、抓住市场空白期：对于新市场，有的人感觉很难做，但是对于我来说我感觉这是个机会，市场空白，可能市场认可有一个过程，还有就是人气不像成熟市场能马上旺起来，马上就赚钱，但是空白市场推荐加盟相对来说就容易的多，通过推荐加盟不只是自己有一定的利润，店越多，口碑宣传就越好，人气自然就旺起来，还有就是店多了之后，搞宣传活动成本会降低，而且效果会更好。所以我想对于空白市场大家先想办法多推荐加盟，然后到市场成熟，做的人多了之后，梳理人数自然会增多，这个时候推荐加盟的少了就要想办法怎么能提高店里梳理费和售床的数量。

12、如何提高办卡率：到店经营一段时间之后客户办卡率自然就会提高，但是对于刚开始开店的加盟店来说，除了消除那些确实不是准客户，怎么做工作也不办卡的人之外，一定提高第一次的办卡率。就是来体验当天一定要促成办卡。这个刚开始开店各个店情况都不一样，有的免费体验3次，有2次，1次还有收费体验的，我现在培训的人我都是建议大家收费体验，这只是我个人的建议啊，因为我刚开始的时候也做过3次免费体验，然后改为一次免费，后来改为优惠价20元体验一次。我在开我自己的第二个店的时候我直接收费体验，实践证明收费效果不错。第一次一般的客户梳理完之后都会感觉很舒服，如果这个时候促进办卡成功率是最大的，如果3次免费体验，第一次就不可能交钱，到客户第二次第三次体验之后，往往效果没有多大改变还有可能出现好转反应，客户希望效果是备增的好转，当你达不到客户预期的心理的时候，就很难促成办卡了，另外还有就是回家之后还有可能有家人的阻挠，所以一旦客户第一次体验完之后走出这个门，办卡的几率其实就已经降低了。另外还有就是因为顾客在第一次掏体验费的时候，已经产生了实质性的交易，如果这个时候促进成交可能性更大，我一般都说如果您今天办卡，今天这次体验就给您免费做，从下次开始算梳理费，很多客户基本都是当天体验就成交了，交了钱客户也就能坚持了，即使做到第三次做出好转反应，我们给客户解释客户也就能理解，如果客户没有交钱就不可能理解你的，你就流失了一个

准客户。

13、如何促成续卡：这个就像我在前面说的，首先建议您办10次卡，然后这10次一般的客户是比较好坚持的，只要坚持客户的梳理效果就会不错，但是10次问题保证是解决不了，所以这个时候续卡就很容易。另外就是在做床的过程中尽快和客户维护好关系，不要把客户当成病人当成客户，而要当成朋友家人一样，客户来你的店感觉是一种享受感觉很舒服，客户自然就愿意来，如果感觉像进了医院一样很冷，不是屋子冷，是人冷，那就很难让客户坚持。那么在第二次续卡的时候我一般都会建议客户续个大卡了，因为续了第二次卡之后除非确实是实质性病很重，还有对保健很重视的人才会一次一次的续卡，更多的人就续一次卡的比较多，所以第二次续卡建议续个稍大的卡比较合适。

14、盈利的方法

我们这个项目盈利可以通过介绍加盟、收梳理费、售床租床、售小件产品，这些相信大家都知道，但是真正在做过程就不是那么容易，或者是说游刃有余，开店之初每个店应该对自己城市的市场做个综合的评估，您现在干的这个市场，是否是成熟市场，还有就是您启动的时候刚开始怎么样，刚开始做好接待梳理工作，做了几个月之后您自然就会销售于不经意间，这个不经意，不是你不用心，相反是更加用心，怎么能别让客户对你的推销产生反感，然后销售那些小件商品，或者是有意向购床的客户。总之做的时间越长您就越能想到更多更好的盈利的方式的，是促成办卡，还是推荐加盟，还是卖产品。您可以看看我们很多优秀的加盟店，都是各有所长的，在做好基本的接待梳理工作基础上，做好你的专长。

15、持之以恒的热情：这个热情不只是对每个进店的客户，更是对我们xx这个行业，俗话说要耐得住寂寞，店里不会每天都兴兴隆隆的，在人少的时候经营碰到节点的时候，不要抱怨，不要人云亦云，不要总是找公司的缺点，找客观理由，

尤其在新市场，有一个过渡期也是很正常的，要坚持住，要想办法解决。其实您想想公司就是给你提供了很好的产品的，有了这个好的产品，你要怎么用心去经营好，怎么发挥自己的聪明才智做好才是关键，抱怨不是解决问题的办法，只有那些积极努力想解决问题，而且乐观，目标远大的人才会干好，这个我们说态度决定一切，全国那么多的加盟商，有那么多成功的案例，干不好首先要找的是自己的原因，而不是公司或者是别的原因。其实任何买卖都是一样的，要不怎么说买卖分人做呢，首先我们要用心。有目标有想法，才能有更大的成就，不能得过切过，成绝不属于偶然，只有你有了充分的准备，下了功夫，最后才有回报。

16、有目标有想法有赚钱的欲望，更要有慈善的心怀：首先我说说我自己开店的历程。最初我是以一个患者的身份了解到此项目的，我和我老公做了一次之后就打算回我老公的老家xx开一个这样的梳理店，当时xx还是空白市场，培训完之后回xx几天我就开门营业了，在接待客户方面我感觉我是没有任何问题，毕竟干了10多年的房产销售管理工作，这点工作还是难不倒我，但是我感觉怎么能在一个新的市场里让人知道，怎么能让客户进门是关键，我就给咱们资料上写的开店好的老师去电话请教经验，也回长春到几家经营好的店去看去学习过，从开始开店虽然没有赚多少，但是好在每个月去掉费用都在盈利。从我开店第二个月就有加盟的，经营到第四个月的时候又有想加盟的，我和我老公就想如果想我自己的店挣钱，就要先把xx的市场开发好，在xx把xx市场的面扩大，尽快形成口碑宣传，光靠我们单打独斗是不行的，就一定要先推荐加盟，所以我们在这方面就下了一番功夫，包括怎么向别人推荐这个项目，怎么措词，怎么能让大家心甘情愿在你这加盟，我自己就用文字组织了一些培训资料，也是方便大家在我这学习后后期开店做以参考。有的人会说，你自己都没有干好，怎么能让别人加盟的，其实不是这样，有很多有思想的人首先是看你的项目好不好，真正风险小投资小回本快，而且还可以做长久的项目并不是很多，所以我

们xx也是给这些人提供了一个机会，这是好事。当时我们租的门头320平方，最开始的时候我和我老公就没有想在这个项目上就挣个10万20万的就算了，当时想一年怎么也要挣个50万以上吧。因为在这之前我俩的收入一直不低，所以就对咱这个xx也抱了很大的期望。也许当时定位有点太高了吧，真正干起来才知道真的并不容易。尤其到了夏天最热的时候是我们面临的第一个淡季，人真的很少，相信很多的加盟商，尤其那些新开店的，还没有太多老客户积累的加盟店会深有体会吧。但是我越干越喜欢这个行业，尤其当有客户说哪哪梳理好了，很舒服的时候，那是一种成就，分担别人快乐的幸福，而且6月份到北京开会，我和我老公说你看咱们xx店的店长都很面善，所以我和老公有了更大的目标□xx总代，这个也许也是个人的缘分的问题，在我推荐了6家开店之后，我向公司申请了xx总代。我申请是我有这个信心能把xx的市场开发好管理好。我想成功是属于有想法的人，有想法还必须踏踏实实去干的人，而且还要有责任心，我想我具备这些条件。相信公司领导在和我签xx总代的时候也是综合评估了的。现在我的目标是山东省总代，这个我现在不会向领导去申请，申请的前提是我要做出来成绩，要看xx的市场管理情况，我会很努力的希望早日实现我的目标。我之所以说我的开店的心理历程，是想告诉大家，只有你自己有信心干好，能挣大钱，你才会更用心的去服务于人，才会去想办法去怎么经营，才能有更大的收益。不想做将军的士兵不是一个好士兵。

以上是如果您已经找好房子，打算开始经营的加盟商，对于还没有开店的加盟商来说，首先我想要考虑的问题就是地段的问题，华人首富李嘉诚说：地段、地段还是地段。如果您还没有找到房子，还有就是老加盟商介绍加盟，最主要的也是要帮新加盟商选好位置，第一不要贪图一时的房租便宜，而位置太偏，那时候可能真就把自己做死了；第二也不要房租太贵，不一定是旺市区的。要人口密集的地方，可以是医院附近，市场集市附近，因为回收成本之后每年主要的费用就是房租，所以房租一定不要太贵；第三要看看这个区的消

费水平，都说穷人富人一样有病需要治，但是经济收入高的地方，懂的保健的人多的地方办卡容易；第四看看居住人群，喜来健力可等针对的是老人，而我们这个的受众群体更多的以中年为主，所以看看周边小区的居住群体也很关键，总之要先选址！选好址。

以上是我的一点点个人的体会，我现在经营时间也不是很长，一定在以后的经营过程中多总结，多学习，和大家一起把我们xx的这个事业做好。

我下步打算做的：

1、开好自己的店：自己的店这是形象店，必须管理好，经营好，只有自己店经营好有盈利，才能给其他店起到带头的作用，才能有更多的人希望加入到这个行业里来。

2、管理好xx的市场：现在我是xx总代理，不只是自己店经营好，每个店的经营情况都关系到下步xx市场的发展，一个店经营的不好做不起来，对其他的店影响都很大，所以首先要给各个店一定的指导，然后让每个店都盈利，然后统一定一些管理办法，包括技术交流会、订货方式、售后服务办法等等都有个统一的规定，没有规矩就不成方圆。我现在已经把我自己的店交给我姐姐们去做，我会从大局上来考虑xx下步该做什么，然后提前做出策划，做好营销方案，另外还要轮流到加盟店指导工作，我现在主要的工作就是管理市场，通过规范管理让xx在xx这个新市场尽快的良性发展起来。

3、对每个我推荐的加盟店负责，指导到底：除了xx的市场，我推荐的其他城市的加盟店，还有到我店里学习的加盟商，都一直保持沟通交流，把最新的经验和大家分享，碰到问题给予合理的建议，希望每个经我这学习的加盟店都有一个好的起步好的发展。

4、和其他的加盟商多交流，多学习：技术在更新，经验不断

在增值，所以不能固守自闭，要不断学习保健养生知识，不断和其他的加盟商多交流学习梳理经验，大家共同进步。

5、做好培训工作，对每个咨询的同行耐心解答交流经验：不断整理培训资料，对每个新加盟的加盟商培训更细致，讲解更到位，把好的经验方法渗透给加盟者，让新加盟者少走弯路，不走弯路，尽快进入状态。

6、整理一套学习资料：随着经营的时间越长，感觉可写的东西越多，不只是自己店的经营，更希望把好的方法和大家分享，所以想整理一套非常细致的学习资料，这里面包括给加盟店培训的资料，成功的案例分析，营销方法等等。

本人才疏学浅，以上建议意见有写的不当不完善的地方还请领导指正。其实有很多比我有能力的人，这个我不否认，但是我一直以来有一个信念，就是态度决定一切，一个人只有有了精、气、神，真正喜欢自己从事的行业，才能真正在这个行业有所成就，那么本身我们对我们的行业有信心，对我们的产品有信心，再加上我有干好这份事业的决心，我相信我会有所成就，也相信我在这个行善的行业里，能给他人送去健康的同时获得属于我的财富。

最后祝我们xx事业如日中天，以后的道路越走越长，越走越宽。也祝我们所有的xx行业的同行们，能发挥我们的聪明才智，能同谋同策，共同撑起xx行业的一片蓝天。

公司年终总结会发言篇七

各位同事：

大家好！在20xx年的年初我们开个小范围会议，目的是将已经过去的20xx年的各项工作进行总结，并为开展20xx年的各项具体任务作一个良好的理论开端。你们是公司的一线员工，也是公司最为宝贵的财富，公司所走过的每一步大家都有最

深刻的体会，所以希望大家在会上踊跃发言，将大家认为公司不完善的地方提出来，我们共同解决；并将大家对公司未来的美好规划也提出来，我们共同努力去实现，使**有限责任公司20xx年的发展能迈上一个新台阶。

首先，过去的'一年，公司发展态势良好，营业额也有较大幅度攀升，大家团结一致，互帮互助，与公司一起健康地成长和发展。通过大家的努力，我们完成了当年的销售任务，我们的工作得到了领导的肯定，我代表公司对大家一年来的辛勤工作表示感谢（鼓掌）！

其次，在实践中我们难免有不足的地方，下面我就去年一年中比较具有代表性的问题进行一下总结：

4. 最后强调的就是仪容仪表和纪律问题，之前因为没有统一标准，直接导致了大家向平民化的方向发展。今年新的一年已经开始，我们应该以更高标准来要求自己，所以公司制定了一个简单的员工守则，希望大家认真阅读并严格遵守，同时，这个守则也要靠大家的努力来日益完善。

公司年终总结会发言篇八

各位校长，大家好！

按照会议要求，就我分管的工作，我作如下安排和要求。

进化完小、龙泉二小通过了素质教育县级评估验收，今年将验收绥阳一小、龙泉一小、瑯川完小、天桥完小、崇新中学、蜂岩中学等学校。不管是否即将迎接评估验收，素质教育都是我们办学的方向，所以要强力推进。一是要对照省素质教育评估标准认真制定实施方案和分年度推进计划；二是要真正开齐开足课程，不挪用课程；三是要制订学生综合素质评价方案，每学期开展一次学生综合素质评价；四是学校要对照省评估标准进行自查，中心学校对乡镇各学校要开展实施

素质教育的评估和检查工作；五是要进一步健全和完善学校及乡镇中心学校的教学质量奖惩制度，质量奖惩要覆盖所有科目、所有年级、全体教师，要有利于调动全体教师的工作积极性、主动性，并积极探索非统考学科的检测与评价方法，在非统考学科的检测与考核上，凤凰中学、蜂岩中学均有较为可行的操作方案；六是要提高艺术教育、科技教育、体育的水平，全县即将开展的艺术节（科技节）和市县的中学生田径运动会等文体活动都为师生提供了展示的舞台。

从年终考核来看，绝大多数学校的管理一年比一年规范，但也有部分学校管理中存在薄弱环节，个别学校管理极为松散。针对学校管理，我提几点要求。一是各学校的中层岗位要科学设置，对中层干部要进行科学合理的分工，明确岗位职责，制订月考核细则，对中层干部和实验室、远教室、图书室等部门管理人员均要实行月考核，按工作量将分数折合进个人月考核，兑现绩效工资，对中层干部和部门管理人员的工作绝不能一个学期期末才进行一次检查考核，及时的检查考核，促进他们履行好岗位工作，比如个别学校的实验室卫生差、物品存放杂乱、教学资料零乱，这应该是学校的督促指导与考核不到位造成的；二是学校班子成员要经常深入各处室了解和指导工作，并尽可能参加每月一次的检查考核；三是对教学常规工作和班务工作的月查和抽查都要在重视数量检查的基础上，加强质量的检查，尤其是看教案是否精心制订了目标和设计了教学过程，看有没有抄袭教案书的现象，看教案的可操作性，看教案中反映出的教学理念是否符合新课程理念等，每月检查后一定要进行全面的小结，将情况反馈给教师；四是要在管理好仪器、设备、图书的同时，提高使用效率，尤其要提高音乐、美术和多媒体设备的使用率；五是要严格执行县教育局下发的校历，县教育局制定的校历是把全省统一规定的校历进行了细化，时间上没有作任何调整，所以不得提前放假，教学期间不得停课开展活动，初三、高三要提前开学，凤教通〔20xx〕4号文件进行了重申，各地校一定要遵照执行，确保每学期的教学时间；六是乡镇中心学校要加强对民办学校（含幼儿园）的管理和教学指导。

天桥中心学校、蜂岩中心学校上学期对全乡镇教师（含代课教师）的课堂教学水平进行了逐一考核，听课后开展了集中议课活动，这种活动的收效肯定是很明显的；到山东、江苏参加全国课改经验交流会后，土溪中学、琊川中学、蜂岩中学等学校在课堂教学模式的探索上已经迈出了步伐。提高教学质量、实施素质教育的主阵地都在课堂，我希望全县各学校真正行动起来，一是积极响应省教育厅提出的“决战课堂，新教材大练兵”活动，从校长起，分学科人人轮流执教研讨课，小型学校一学期轮流一次，大型学校一学年要轮流一次，研讨课是为大家呈现研究的课例，所以在课后的议课上要深入、要彻底，课前教研组的集体备课，研究教材也很关键，校长、教学管理人员要多深入课堂听课指导，每学期听课节数一定要达到25节以上，教师听课要达到15节以上；二是中心学校要健全和完善乡镇中心教研组的管理及奖惩办法，充分利用中心教研员和教育局聘请的分片兼职教研员开展好教研活动；三是要在教学模式的探索与试验上迈出坚实的步伐，洋思中学、东庐中学、杜郎口中学的经验都值得大家学习和借鉴，要积极鼓励部分班级、部分学科或部分教师大胆开展试验，试验过程中要多指导，多研究，新教育实验有效课堂框架用于备课和研课都很有实用性，鼓励新教育实验学校的老师使用这个框架来备课；四是要继续开展好新课程理念的学习，课堂要真正面向全体学生，积极发挥学生的主体作用，要关注学生的学习状态，杜绝教“望天书”不管学生学习态度的现象，要努力改进教学方式，要改掉注入式、满堂灌等既费力效果又差的教学方法；五是要加强学习习惯、学习方法的培养，尤其是预习和复习两个方面的习惯、方法的培养，学校也要开展学生学法的专项研究；六是强力推进英语攻坚工程，力争小学、中学英语教学质量得到大幅度提升；七是要收集整理好继续教育的资料和电子档案，迎接省市县验收。

从到校检查所了解的情况来看，绝大多数学校都采取各种措施加强了学生的管理，但班主任工作水平整体上不高，对学生教育引导不够得法。建议：一是加强对班主任的培训和班务工作的指导，要指导班主任抓好班集体建设，组建好学习

小组，布置好教室，教室布置要精致，要有特色，要努力形成积极向上、文明守纪、互帮互学的班级文化；二是要召开好主题班会，要针对班级学生实际，设计和召开好主题班会，建议每月至少召开两次主题班会；三是班主任与学生要利用周记、日记等方式进行了解和对话；四是要着力加强留守儿童、学困生、问题生的教育引导和辅导工作，对学困生、问题生的教育辅导要及时，不能让他们与正常生的差距扩大化，尤其是对心理问题学生，要及时进行心理疏导；五是建议大家利用传统节日或借鉴新教育实验的“每月一事”开展德育主题实践活动；六是学校政教处、团委、少先队、学生会等部门要形成齐抓共管的格局，同时指导和利用好家庭教育。

从检查的情况来看，各学校都组建了毕业班工作领导小组，制订了毕业班工作计划方案，召开了毕业班班主任会、教师会，部分学校还召开了毕业班学生动员会、家长会。在复习冲刺阶段，建议：一是要充分整合学科教学骨干组建好备考研究团队，团队成员要组织好学科复习迎考研究，要将好的经验、做法以及资料与其他老师共同分享，真正实现经验共享、资源共享；二是校长要亲自主持召开好复习迎考调度会，调度会两周一次或每月一次，要听取毕业班班主任及教师的复习进度汇报，及时作出针对性强的安排和指导；三是要组织好模拟考试，不管是中考、还是高考的模拟测试都要认真组织，并将考试成绩进行认真分析，质量分析既要针对班级，又要针对学生个人；四是要加强毕业班学生的教育和管理。通过狠抓毕业班工作，提高小学毕业联考的合格率和优良率，提升我县中考在全市的位次，缩小高考综合指标与全市的差距，一本、二本上线人数较之去年有重大突破。为了鼓励大家抓教学质量，教育局加大了教学质量奖励力度，高中阶段教学质量奖励方案已经下发，计划奖金80万以内；义务教育阶段的奖励方案还要作个别修改，计划奖金在30万元左右。

公司年终总结会发言篇九

尊敬的各位领导、各位老师：

大家下午好，很荣幸今天站在这里发言，期中考试已经结束，无论成败，它都已成过去。展望未来，我们依然任重道远。春种一粒粟，秋收万颗籽。只要我们具有一种不服输的精神，一种参与竞争的精神，一种勇于挑战自我、战胜自我的精神，相信期末大家都会取得一个良好成绩，现就自己在前半期的教学工作中几点浅显的做法与大家共同探讨，如有不妥还望大家批评指正。

备课这个词是我们每个教育工作者都不陌生的词语，但对于一个一线的教育实践者来说，如何备好一节课才是上好一节课和学生很好的接受这节课知识的关键，就我个人的教学实践来看，备课前应该自己先熟悉教材，简单的来说我们就应该先将课本课后练习、配套练习册、复习资料上的题自己先做一遍，这样就能掌握本节课我们应该交给学生什么，重点是什么，根据学情合理安排授课内容的次序及难易程度。

我在布置作业时，抛弃原先的“一刀切”做法，精心设计若干个题目，这些题目有的是学生必须掌握的基本题，有的是需要学生思考后才能做出的提高题，还有个别的高难度题目，让学生根据自己的实际情况选做其中的三道或四道。这样布置作业的好处有二：一是尊重了学生的差异，照顾了各个层面的学生，既让尖子生“吃得饱”，又让中等生“吃得好”，更让待进生“吃得了”；二是让各个层次的学生都没有理由不做作业，有效地防止了偷懒现象和抄袭作业的现象。

我们不要被学生在课堂上大声的发言而蒙蔽，我发现在我们班有好多的学生都有与课本相配套的辅导书，其实就是答案书，所以很多的学生在上课时老师出示的问题很快就把正确答案喊了出来，实际上他们对知识的理解还不到位，这时候我们精选的测评试题就能很好的掌握他们的学情，但要注意的是，不是测评要节节课都搞，测评的试题不要过多，但要精，要紧扣当堂学习的知识点还有考点。

这也就是我们所说的“兵教兵”的方法，我把班里的三十五

名同学分了十七各小组，第一名教最后一名，第二名教倒数第二名以此类推，但要落到实处，这就要求我们必须有行之有效的管理制度，还要制定一些目标，对于完成较好的小组要给予一定的奖励，正课和自习课他们都在一起坐着，方便交流，还规定每天至少请教自己的“小老师”一道数学题，“小老师”每天要适时向我报告所教学生的学习情况。

在抓合格率之前我们首先要对学生做一个分类，要真正掌握哪些同学通过短期努力还能及格，那些同学短期还不能及格，相差甚远的学生，要放宽政策，规定在一定范围内有一定的提高就可以了，毕竟学生间有差距。

考前复习很重要，考试是必要的但不要过多，我每次在考试前只做五六套题，这些试题要精选，紧抓考点，考后总结最主要，在这过程中培养学生总结得失的习惯，对考试的内容要多练习，个别学生要过关。归纳总结就是把做过的试题分类总结，哪些属于同一类型的题，并且考察知识点一样的归类出来。利用几节课的时间专门让学生看题，并且研究做题方法。

总之，教学是一件微妙的事情，在各自的教学中我们要善于发现，善于总结，或许我们不经意的一句话，或许一个眼神，或许一个小小的举动都能成就一个或者更多的学生，以上只是我在自己的教学中的一些做发，有不妥之处希望各位同仁批评指正。