

座谈会领导总结发言稿 领导年会总结发言稿(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

座谈会领导总结发言稿篇一

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好！今天我们全体沅盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收

20xx年，迎来了令人期待

20xx年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福！

回想

20xx年公司创立之初，公司仅有35个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时一个残酷现实，真是应了“万事开头难”俗语。但是，正是凭着明确目标，坚定信念，彼此信任，互相吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩；条件不好，就创造条件；环境不良，就苦中作乐；渠道不通，就攻坚拓展；业务困难，就踏破铁鞋；竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争事业是没有前途事业！融合团队智慧，公司一步一步壮大起来，

发展至今总计已有100多人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过重要贡献，你们将可以得到更多成果分享！诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司发展壮大作出新贡献，创造新成就！

我们曾经取得成绩是值得肯定。但是，我们要重新审视当前行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮宏观调控，各种紧缩政策随时可能出台，整个行业都存在较大不可预测风险性，由此带来市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到

中国房地产行业巨大潜力和深度市场：国家进一步推动城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品刚性需求；而且，惠州市市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场寒冬中感受到危机存在，也要看透本质透析行业发展前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大！

过去

20xx[]在公司全员共同努力下，我们取得了可喜成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店装修也接近尾声。在过去一年，我们公司规章制度得到了进一步建立与完善，企业文化得到了进一步塑造，员工工作理念也得到了进一步提升；过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干好员工，通过共同努力，使公司赢得了社会各界认可。我为有你们这样同事感到骄傲，并为自己能为洋盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力公司服务而感到自豪。总而言之，在过去一年，我们不但取得

了新成绩，也赢得了新荣耀，这将为我们赢得新发展打下坚实基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题！

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在不足。对此，我

总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

目前公司组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理原则，也形成部门职能交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”理想局面。以上问题，给我们工作带来一定“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

公司管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理

流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程不清晰，带来是执行过程不顺畅，从而造成执行人“茫然”不知所措。

流程建设管理缺失，带来就是制度建设不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效管控。

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成。那么，在无法改变外在环境情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在问题，我想各项目部负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位；质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化；以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障；再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键，项目部与公司总部之间信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议解决

方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目整体运营，甚至影响到公司业务计划。

因此，项目管理整体

方案计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”！

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工考勤管理，行政部要加强监管力度。

财务管理是公司管理核心内容之一。目前公司财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务统一管理等都还不完善。

管理问题，归根结底是沟通问题。目前我们内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决；为什么我们内部有问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理；为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有

总结报告？这一系列方面问题一是制度不健全，但更重要是没有形成有效沟通机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递“堵塞”。

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司

领导建立衔接，信息无法有效传递，

方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。

20xx年，我们可能有2—3个新增项目要正式启动。项目任务加重以及公司提升经营管理内在需求，都促使我们要下定决心快速做出相应变革，对于以上各类问题进行

整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，

方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有

总结。具体要求是：

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置战略领先性原则，我们机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们意见、建议，以便各职能部门能明确公司战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好规划、执行本部工作任务，从而更好理解、支持、适应并推动公司整体管理提升。

公司业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

对于公司基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出

方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立制度，原则上由各部门

提供

方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立制度

方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤制订与推行。

同时，各部门职能、各工作岗位职责，要建立系统工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。

公司工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目预决算，各项目财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属

领导。今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分调研与论证，要对项目地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经

营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确决策。

当然，在原有项目施工过程中，因为综合方面原因，我们还有许多具体、紧急工作需要去解决落实：如207、208、209项目征地和拆迁等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性解决

方案。

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持；部门例会至少每周1次，由部门负责人主持；专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会习惯，早会利用简短时间简要布置当天工作、明确标准要求并提出注意事项，晚会则简要

总结当天任务完成情况，分析存在问题及得出解决

方案。所有会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理电子邮箱与行政总监手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉，有合理化建议提案提报，都可以通过以上途径办理。

执行力是检验组织工作唯一标准，执行结果是检验执行力唯一标准。现如今，我们已经具备了较好工作条件和环境，公司可以

提供充分财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达

成预期目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果！有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对

工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制督促检查，但更需要各部门和员工个人自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升！

公司得到了发展壮大，一定会让我们员工分享胜利成果！创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工战略合作伙伴关系共同推动公司进一步发展。

今后，我们将有针对性地开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合形式开展，以提升员工专业能力水平，辅以科学职业生涯规划，实现个人自我实现需要。同时，通过外来优秀人才引进与培养，带来新理念，借鉴新方法，注入新活力。

而公司企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展信念支撑和

精神支柱，也是员工达成职业化修炼有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业

精神以及价值取向和cis识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司产品与文化。同时通过不同形式活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间沟通与合作。这

些方面公司都已经有了初步规划，并将编制形成系统《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，

20xx是公司管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一；二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实达成统一。根据“木桶原理”，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续良性发展，否则管理短板必将拖住发展后腿。

展望

20xx[]公司将面临更多机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作点滴做起，做好身边每一件事并坚持下去，通过量变积累达到质变升华，我们一定能一步一步达成理想目标。“态度决定一切”，做与不做是你选择。但是，昨天选择决定了你今天状况，今天状态决定了你明天结果。“优胜劣汰，适者生存”是必然发展规律。如果你做不好，达不到工作要求，跟不上公司发展步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情淘汰。这决不是危言耸听！

公司发展至今，离不开全体员工艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造成果，公司永远不会忘记你们！而且公司更加希望，你在沅盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展一个平台，把个人成长与公司发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好明天！

20xx已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同沅

盛，为我们共同目标，为我们共同事业而继续努力奋斗！

最后，我再次向各位以及家人致以最美好新年祝福，并祝愿大家在接下来团年宴会上开开心心！

谢谢大家！

座谈会领导总结发言稿篇二

尊敬的各位领导，各位同事：

晚上好！

爆竹声中辞旧岁，新年伊始万象新。20xx年已经落下帷幕，新的一年又开始了。首先，我要在这里祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

今天我们欢聚一堂，一起回顾我们携手走过的风雨历程，总结经验，展望未来。三年前，由于受金融危机的影响，以及公司主要供货商被收购等原因，我们经历了一段非常艰难的时期。公司业务一直下滑，为摆脱困境、谋求发展，公司不得不对我们员工的队伍进行了改革和调整。经过三年的调整和全体员工的不懈努力，20xx年我们终于取得了令人瞩目的成绩，公司业务恢复了上升势头。（此处可添加公司取得的业绩）经过三年的辛勤耕耘，我们终于打了一场胜战。

一个成功企业的背后，往往折射出一个先进的管理理念，全体员工的辛勤劳动和乐于奉献的精神。这些成绩的取得，是因为我们公司拥有一支不怕困难、艰苦奋斗、全心付出、高效办事的员工队伍，这份成绩，是属于大家的！在这里，我要真心地向大家说声“谢谢”！没有你们的风雨同舟、患难与共，就没有公司的今天的成功和未来的辉煌。三年来，大家任劳任怨、发扬了不怕苦、不怕累、不抛弃、不放弃的精神，没

有因为公司发展困难而放弃公司，而是选择了迎难直上、默默奋斗。你们 是公司最宝贵的财富，我为有大家这样的员工而感到感动、骄傲、自豪，同时也正是因为有这样优秀的员工队伍，我对公司的未来更是充满希望、信心百倍！

古 人说，胜不骄、败不馁。三年前，我们遇到挫折和失败，没有灰心气馁。现在我们通过努力取得了这样成绩，值得高兴，然而决不能因此而沾沾自喜，不思改革不思 进取。而是应该总结成功的经验和不足，再接再厉，向更高、更好的目标而努力。今天，除了要为这份优秀的成绩单而庆贺，我们也要反思一下我们目前工作中所存 在的不足。

公司面临着机遇和挑战，为在20xx年取得更好的成绩，实现公司的发展壮大和持续快速发展，获取更大的经济利益，我们要继续努力实现以下几点：

1. 完善公司企业文化的构建。先进的企业，必然需要优秀的企业文化，通过不断学习和更新知识，才能促进企业的发展。在未来的工作中，希望每一位员工能继续发扬“艰苦奋斗、团结合作、勇于挑战、敢于创新”的精神，构建我公司诚信、优质的服务形象，为公司创造新的财富。
2. 扩大公司业务范围。公司要发展，就必须不断扩大业务范围，建立以顾客为中心的理念。根据市场发展要求和顾客需求，开展目标顾客策略。首先要建立客户数据 库，收集老客户的信息，维持原有客户，与原来的客户保持良好的联络与沟通。同时，从不同的地方努力挖掘新的客户资源，以此来扩大公司的业务范围。
3. 规范管理，加强公司制度建设。为推动公司的发展，未来我们必须坚持明确分工、落实各部门的责任范围、细化管理、强化责任，使每个人都能提高工作效率。同时要根据分工情况，建立和完善各种管理规范 and 奖惩制度，提高公司的运作效率。

4. 回报员工。人才是公司最宝贵的财富。未来的工作中，公司会更注重对业务出色的优秀员工进行奖励的表彰。

座谈会领导总结发言稿篇三

尊敬的领导、各位同事大家好！

春回大地，万象更新！新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候。首先，我谨代表公司全体管理人员和我个人向为辛勤工作在各岗位的全体员工致以衷心的感谢及新年的祝福！

在这辞旧迎新之际，回首xx公司一年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，更有希望和喜悦。今天，我想感谢和xx公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦地工作，经过大家的共同努力和奋斗，我们公司取得了可喜的成绩。这些成绩的取得，离不开全体员工的努力，更离不开在座的各位在平凡岗位上默默奉献和埋头苦干的精神。很多时候，我们的员工在工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

回顾过去的一年，公司在张董的带领下，在全体员工的艰苦奋战下，以产品订货、产品研发、技术创新、教育培训、和现场5s管理为工作重点，完成了各项经营指标，本年度共生产高低压成套设备2863件（套），高低压框架产品1300件，共完成生产合同订单成套合同100笔，框架合同151笔。与之2011年相比，我公司的生产计划性、产量完成率及质量等级都有显著提升。在我们共同渡过的一个个难忘的日子中。无论是工作氛围和团队协作。都在不停的发生着变化，时至今日xx公司正逐步的走向健康稳定发展之路。

成绩是有目共睹的，是值得肯定的，但成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后加以改正促进我们各项工作的进步。在以往的工作中，我们部门领导的作用表现得就不是很突出；员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一些错误；此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的氛围；进一步规范生产流程，实行生产现场管理；加强部门领导与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。

我希望在新的一年里，每个员工都能够从我做起，从小事做起，刻苦学习，努力工作。多学习别人的优点，多关注别人身上的闪光点，取人之长补己之短。用正确的心态对待工作和同事，提高个人的综合素养，争取在新的一年里干好本职工作，搞好团队合作，并提高自己的执行力，这样的话，我们个人水平提高了，整个团队的水平就会提高。争取在明年的今天，我们再聚首的时候，我们的脸上有更多的笑容，心里有更多的骄傲。

在客观总结成绩和经验的同时，我们也要清醒地意识到公司在发展过程中仍有很多需要进一步整改完善的地方，我们的制度建设还不够全面、机构设置还不够科学、行政还不够完善、员工业务技能参差不齐、团队整体创新意识不够突出。因此，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。进一步加强公司内部管理，加大各项规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序，同时，也要强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，实现2013年质的飞跃。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，我相

信，有公司作为我们坚强的后盾，只要我们全体员工能够统一思想、齐心协力、努力拼搏、扎实工作、与时俱进，就一定能够圆满完成新的一年公司下达的各项工作指标及目标任务。

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！

谢谢大家！

领导工作总结发言稿 篇7

座谈会领导总结发言稿篇四

各位领导、各位同志：

今天是xx月xxx日，再过xxx天我就在xxx局工作整整一年了。回首过去，感触颇深。一年的锻炼使自己思想更成熟，工作也有所成就，但这些成绩的取得与省、市局的正确领导分不开，与班子成员的密切配合分不开，与全体干部的辛勤努力分不开。在此向大家表示衷心地感谢！下面我就谈谈近一年来的感受，再剖析一下自身的不足之处。

感想之一，作为一名领导干部必须要有责任心。上任伊始，我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自组织对我的信任，另一方面来自我自身经验的不足。但是，我还是充满信心地来到了xxx这片热土，我想首先我要增强自身的责任意识。这是做好市局党组交给我的重任、带好xxx局这一班人、收好每一分税的首要前提。有压力才有动力，有紧张感才有紧迫感。所以我想我既然来了，就必须对上级负责、对我的干部负责。近一年的工作证明，同志们对我的工作是十分支持的，尤其是三位副局长的鼎力帮助更使我感到欣慰。尽管在这里不谈成绩，但是，我确实取得了一些成绩，这都是xxx

局全体同仁共同努力的结果，凭我个人的力量是不可能取得的。

感想之二，领导干部要有驾驭全局的思想和能力。我认为，作为一个小局的领导也要树立全局听思想，也要锻炼驾驭全局的能力。这是自己从做副职到做一把手的深刻体会。做一个局的负责人在思想上要“站得高”。也就是说要善于从宏观上把握整体工作思路，布置任何一项工作都要与省、市局的治税思想保持一致，同时要结合本局实际，引导全体干部转变观念，树立全局一盘棋的思想。这样才能避免凭个人喜好出发，导致顾此失彼的偏差局面，才能保证维护整体利益的同时兼顾了局部利益。

感想之三，群众是一切工作的力量源泉。局长来我局调研时十分中肯地提出了一个鲜明的观点，那就是税收中心工作最终就是征管工作，征管抓好了，收入自然会上去，要从关系上要税，从人情上要税。这一观点可以说切中税收工作要害，从中我受到的启发是，要抓好征管一定要抓好群众。制度是靠人落实下去的，再完善、再有效的制度得不到落实或执行不到位等于白纸一张，不完善的制度认真执行会收到比较好的效果。所以说做好群众工作是关键，但是怎样能做好群众工作，我认为既要严格管理又要爱护有佳。首先是“严管”，放任自流等于害干部。要从制度上约束他们自觉地去遵纪守法，执行制度必严肃，落实政策必到位。其次是“爱护”，不爱护群众的领导不是好领导。只有关心群众的疾苦，了解他们所想的事情，帮助他们解决生活上的困难，才能充分调动起他们的积极性，让他们排除后顾之忧，全心全意地投入到工作中去。

感想之四，领导干部必须率先垂范。做官如做人，为人正派为官才能公正严明。这是我的一个观点。领导干部不管官位大小，其一言一行都是群众的一面镜子，不论在工作纪律方面还是在廉洁自律方面都为干部起着表率作用。所以决不能搞台上一套，台下一套，而应该表里如一、言出必行。放下

一切私心杂念，全心全意地投入工作中去。在xxx的这几个月，我们在干部任免、重要建设项目安排、大额资金使用或重大决策等问题，都严格按决策程序和议事规则进行集体决议，增加了工作透明度，便于群众监督。

管住自己，就一定能管住自己的干部。这是我的又一个观点。威信是自己树立起来的，不是别人吹出来的，廉政是自己做出来的，不是别人写出来的，想让干部们廉洁自律，自己本身要廉洁。与此同时，还要为干部们创造能够廉洁的条件。从创办食堂这件事上来说，杜绝了许多人到纳税人中吃喝问题，同志们也有了拒请的理由。应该说，近一年来，我对自身、对集体的廉政建设都十分重视，严格按市局要求和各项廉政制度办事，对大宗物品采购、人事任免、基建工程等重大项目都采取了集体讨论决定的方式，同时为防止基层干部的不廉行为，我们召开了义务监督员座谈会，并在全地区推行了政务公开，有效地遏止了腐败现象滋生。

感想之五，要积极鼓励副手和中层干部发挥作用。事无巨细，事必躬亲有时体现了领导工作的认真细致方面，但有时会束缚中层干部的手脚。做为领导要掌握好抓大与放小的关系，围绕中心工作去布置具体工作，让副手和中层干部充分发挥好桥梁和纽带的作用。这样宏观决策与微观指导相结合，思想教育与能力培养相结合，才能让每个干部在组织收入和在执行公务过程中既施展才能又不违法违纪，让他们在进一步理解如何严格执法的基础上更好地为纳税人热情服务。这样才能使我们的工作形成齐抓共管的良好局面，才能做到一级指导一级、一级对一级负责，根本问题得到解决，两个文明建设自然会上新台阶。

干好工作的决心和信心都有，主观动机向好的方向发展是人人所想，但工作中出偏出错也都在所难免，我想每个人都是在不断的总结与改正中取得进步的。下面就剖析一下自己存在的不足之处，请领导和同志们给予指正，以便我在今后的的工作中加以改进。

问题之一，深入基层调研少。对基层工作的实际掌握不十分透彻。分析这一问题，从主观上讲，领导分工负责制，把事情都推给了副手管理，工作过于放手；从客观上讲，自来到xxx局，事务一直繁杂，没有很充裕的时间深入基层搞调研。前几天动员干部广泛给班子提意见时，有的同志就提出了这一问题。让我更深刻地认识到不管主观原因还是客观原因，不深入实际调研本身就是一个领导者的问题，掌握不了第一手材料怎么能够统领好全局的工作。

在这里我要做一下自我检讨，以前自己总认为比较体贴群众，觉得年节为干部办点福利，开办食堂，多发点奖金就是关心同志了。事实上这种想法不对，同志们在一起工作是需要思想交流的，领导干部与一般干部更需要面对面地交心、谈心。从这个角度上讲我做得远远不够。不谦虚地说，与一般干部谈心少，现在还有部分同志不熟悉，更谈不上知道他们有些什么想法了。

因此，今后我要按x局长“三个对照，三个反思”的讲话精神，进一步深入理解和牢固树立党的“从群众中来，到群众中去”的群众观点，从现在起多深入基层，多搞调查研究，多倾听群众意见，及时掌握干部的思想动态和普遍要求。同时要将干部、党委政府以及企业的一些好意见征集上来，认真整理加以研究，形成决策后再布置下去。这样一步一个脚印，扎扎实实地去做，调研才能收到实效，工作才能取得更大的进步。

问题之二，工作布置多亲自检查少。主持工作以后，我总觉得有许多事要办，对下面要求多，加之自己性子急，还要求办事质量。自己往往把工作布置下去之后，交给分管局长负责，很少亲自督促检查，或者只是过问一下，有时布置多了连过问都忘了。现在回想起来这种有始无终的做法不利于工作的贯彻落实，体现到x局长讲的“三个对照，三个反思”就是自己的事业心强，而责任感不是太强，在这里也有必要进行自我批评。说实话，做为一个基层的分局局长不但要宏观

上把握全局，更重要是摒弃做官的思想，树立服务意识。既要懂业务，还要懂实际操作；既要懂管理，还要擅于做具体工作，成为行家里手。所以今后我决心一方面要抓好宏观调控，另一方面还要抓好具体管理。克服浮在上面、指手划脚的家长作风，亲自督促检查，真正发现新问题，使决策更符合实际，有效地避免瞎指挥，推动工作向前发展。

问题之三，学习不够深入。当前工作形势对我们国税干部的综合素质提出了很大挑战，学习是刻不容缓的事情。但是自己无论在政治理论学习还是业务学习都不够深入细致，特别是与其他局长在一起学习的时间少，而且学起来粗枝大叶，不做深究，今后要进一步端正学习态度，进一步探索学习方法。

问题之四，小节问题需要改进。比如：工作方法有时简单；情绪急躁、爱发脾气；开会接、打手机，与他人说话、吸烟；不论是不是应酬，喝小酒的毛病还存在。这些都是我自身的弱点，真诚希望同志们在今后的工作中提醒我、督促我，以使我尽快加以改正。

当然，我身上存在的问题不仅仅是自己总结的这几方面，还有许多没有察觉的缺点，需要在与同志们的进一步交流中发现和改进，需要在坐的领导和同志们给予中恳的批评。总之，今后，我愿和大家一起在开拓中前进，在前进中开拓，保持积极进取的良好精神状态；和大家一起团结奋斗、发挥优势，努力开创国税工作的新局面，使自己在今后的工作中进一步走向成熟！

谢谢大家。

座谈会领导总结发言稿篇五

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。

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xx万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破xx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

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，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□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

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

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。

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部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，这一次的行业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

人力资源部建立人才库，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，使人力资源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南宁广告公司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。