

2023年工作报告演讲稿 个人工作报告 告(优秀10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇一

(一)加大养护投入，保持整体路况稳定

xx年，各高速公路经营单位养护计划投入总额23.4亿元，实际完成23.6亿元，较20xx年增加8.8%，平均每公里养护资金达63.7万元。绝大多数经营单位全面完成年度养护计划，日常养护和小修保养工作规范到位，路面大中修和专项工程基本完成。路况检测数据显示，全省高速公路pci(路面损坏状况指数)平均为93.9，rqi(路面行驶质量指数)平均为93.4，分别比上一年提高0.8和0.9，路况质量总体保持稳定。其中，通车时间较长的高速公路沪杭甬高速、杭金衢高速、杭州湾跨海大桥及南北接线、甬台温宁波二期、上三高速在大交通流量下路况pqi值仍达到94分以上，保持较好水平；杭州绕城、甬台温台州一期、甬台温温州段、温州大桥、甬金宁波段路况pqi值分别提升3.12、2.19、1.63、1.51、1.16，路况提升明显。

(二)深入开展质量安全专项治理活动，保障公路安全畅通

各高速公路经营单位认真开展干线公路养护质量年活动，通过加强质量管理，提升大中修和专项工程品质，强化日常管

理，注重预防性养护和小修保养；不断推进公路“安全生产规范年”活动，深入开展公路安全生产隐患的大排查大整治，认真贯彻落实“三防”应急预案，未雨绸缪，做到人员、物资、队伍三落实，切实做好除雪除冰预防工作。

(三) 大力实施路边“三化”，环境整治成效明显

各单位加大路面保洁力度，对中分带、边坡、边沟的垃圾杂草及桥下堆积物进行全面清理，对护栏等安全设施进行油漆和清洗；大力开展了公路边绿化工作，按计划实施绿化种植，及时进行绿化修剪和补种，截至20xx年12月底，全省高速公路已种植乔木278.9万棵，草灌497.1万平米，整体进度143.5%。通过大力开展洁化、绿化、美化工作，路域环境整治成效明显，路容路貌得到显著提升。

(四) 深入实施创新驱动，公路管养水平显著提升

各单位深入贯彻落实创新驱动发展战略，通过理念创新、科技创新、管理创新，不断提高管养水平。金丽温高速采用雷诺锋预防性养护技术和抗冲击旋转式护栏技术，申苏浙皖高速研究应用抗冰冻沥青路面材料，省交通集团公司旗下公司普遍推广应用边坡检测与边坡巡更技术，杭州湾跨海大桥构建了四套大型桥梁管理系统并采用“近景摄影测量”技术对桥塔进行全方位检查，橡胶沥青^{novachip}超薄磨耗层、超薄sma罩面、隧道led照明和节能控制系统等新技术得到了进一步推广应用，都取得较好的经济技术效果。

(五) 不断探索完善行业监管机制，管理工作有效到位

各市交通主管部门积极协调所辖区域的各高速公路经营单位，杭州、宁波、温州、绍兴、嘉兴、湖州、金华、衢州、丽水、台州、舟山11个地市公路管理机构认真贯彻落实省厅、省局要求，开展定期和不定期相结合的养护监督检查，特别是每个季度的检查均有通报、有反馈，取得了良好的效果，形成了行业

管理机构与各高速公路经营单位齐抓共管的良好局面。其中，绍兴市公路局工作总结全面，针对性强，积极完善高速公路行业管理工作交流机制，定期组织高速公路经营单位进行交流和座谈，及时到新开通的嘉绍大桥和南接线进行业务指导。

(一)检查中发现的一些共性问题，如路面破损、车辙、平整度欠佳、修补不规范、桥头跳车、绿化死株、护栏扶手锈蚀、排水设施维护不到位、日常保洁工作欠缺等问题，请各高速公路经营单位结合我局各检查小组的现场反馈和路况检测数据进一步梳理自查。

(二)部分路段路况水平较差，要求进行针对性地整改：

1、甬台温高速宁波一期路况长期处于较差水平，因各种原因路面大中修一直未落实，经营公司目前已完成大中修设计方案，要求严格按照设计文件在20xx年落实大中修养护计划。

2、甬台温湖雾岭隧道水泥混凝土路面路况pqi值仅为81.0，路况水平较差，路面整体翻新维护因设计方案调整等原因推迟到20xx年实施，要求经营公司严格按照设计文件落实路面修复工程。

3、杭千高速虽然建设基础较好，且交通量不是很大，但由于多年来养护投入不足，养护欠账较多，导致路况质量维持在较低水平，路况pqi值排名较差，要求杭千公司加大养护投入，切实改善路况水平。

4、杭宁高速平整度较差，坑洞修补不规范，行驶舒适性较差，我局时常接到相关投诉，要求杭宁公司加大养护投入，规范养护作业。

5、乍嘉苏高速路况pqi值较上年下降1.3，下降幅度较大，路面平整度较差，部分路段存在严重车辙，要求乍嘉苏公司加大养护投入，切实改善路况水平。

6、杭州绕城通过路面大中修，路况pqi值较上年提高3.12，提高幅度较大，但仍存在较多桥头跳车、路面破损等病害，要求经营公司进一步加大养护投入。

7、诸永高速避险车道疏于维护，制动床杂草丛生，填料长久未翻松整平，要求经营公司做好避险车道的维护工作，定期翻松填料，保证不板结，确保避险车道发挥正常功能。

(三)请各高速公路经营单位认真抓好自查、整改工作，加大养护投入力度，加强日常保洁、小修保养和预防性养护，切实提高公路路况水平。

各市交通运输局(委)、公路局要加强监督检查，督促做好整改落实工作。

结合平时检查、路况检测和本次现场检查，我局对各高速公路养护管理工作进行了评分，评分结果详见附件。

(一)确保高速公路的养护投入。按照《浙江省高速公路养护管理若干规定》要求，狠抓重点路段大中修投入力度，确保各项养护计划有效落实，促进路况稳定提升。

(二)推进专项改造工程。吸取“十一五”高速公路国检主要失分点为隧道、桥梁水泥砼路面破损的教训，加大力度开展隧道、桥梁老旧水泥路面专项治理工作；针对桥头跳车问题仍较为突出的现状，要求各经营单位进一步加强治理力度，加大资金投入，切实控制和解决桥头跳车问题；针对部分路段存在较为严重的车辙情况，要求相关经营单位开展车辙专项治理工作；为进一步预防和减少车辆冲过高速公路中央分隔带活动护栏事故的发生，要求各经营单位开展专项改造工作，将不具备防撞功能的中央分隔带活动护栏改造成具备一定防撞功能的活动护栏。

(三)进一步加强养护管理工作。继续完善基础管理，建立健

全基于全寿命周期成本理念的养护管理长效机制，鼓励推广“四新”技术应用，深化预防性养护，加强日常小修保养，优化大中修设计方案和施工工艺，进一步强化质量控制，巩固“浙江省干线公路养护质量年”活动成果，全面提升高速公路养护质量和管理水平。

(四)切实做好安全生产工作。在“安全生产规范年”活动基础上，继续加强公路安全生产隐患的排查治理，做好施工路段的安全交通组织，落实“三防”应急预案，切实做好春运运输保障和冬季除雪除冰预防工作，确保全省高速公路安全畅通。

(五)继续开展公路边“三化”工作。加强日常保洁，抓住春季有利时节加快推进公路绿化，特别要注意绿化规模效应，提升公路通行环境，全面完成高速公路绿化任务。

xx年是“十二五”国检年，各高速公路经营单位要结合迎国检的要求落实好今年养护工作，精心编制养护计划，加大投入力度，加强养护管理。各市交通运输局(委)、公路局要继续加强监督检查，确保各项工作落到实处，力争全省高速公路路况质量和路容路貌更上新台阶。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇二

对现代商业社会环境的认知

这次有幸在制造业历练了3天，每天过的都很充实。身兼市场和销售的我，倍感压力！因为同行业间的竞争实在是太激烈了。尤其是在订单的抢购上，真的是越有实力的公司越有优势。竞争激烈的同时，也出现了一点有违商业道德的事情，虽然被及时制止，但还是可以看出商业环境也并不是那么的纯净的。当然，我们公司恪守职业道德，没有参与不法事情，也是受害方。

对现实企业管理的认知

对企业的管理，首先我觉得并不是ceo一个人的事。市场部对市场行情的分析以及销售部、生产部对产品的生产与销售，还有采购部和财务部所做的，全都是为了企业整体的利益。所以，我觉着企业的管理离不开各个部门的团结合作。其次，在企业管理方面□ceo还是起到关键作用的。必须的是□ceo要有雷厉风行的做事风格和非配任务的威严，这样处理起企业的业务来才会更有效率。同时□ceo必须要有锐利的目光和正确的企业管理思想，这样才会对企业的发展做出正确的决策，才更利于企业的管理。

对公司岗位的认知

我是担任市场部和销售部的经理。市场部经理的主要职责：首先，要提前对每一季度的市场需求情况做好分析，做好每一季度销售和预算计划工作；做好前期市场调研之后，与生产部、采购部进行有效的沟通，确保公司产品进行有效的生产。接下来，要做好针对不同客户的前期调研，随，了解市场行情。同时，还要做好市场的维护和投资，给公司进行广告投资，提升市场影响率。在完成前期几个季度之后，要对销售成绩进行统计和分析，不定期的组织对销售情况的分析和讨论，提出对销售管理办法的研究和改进。销售部的主要职责：首先要立足于大局，密切与生产、市场、财务、采购以及行政等部门的工作联系，加强与有关部门的协作配合工作。组织编制每一季度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转。其次，与商贸公司进行销售谈判，基于市场行情和公司状况力争有利的销售价格。同时编制销售统计报表，做好销售分析，及时调整生产。同时，销售部也要负责物品销售的物流运输工作，确保商品顺利的运到目的地。

对团队协作认知

我个人觉得团队的协作是很重要的，它对一个企业经营的成败起着至关重要的作用。如果一个企业内部出现了分歧，没有团结一致，那必然会导致部门之间的工作不协调，接着就会影响到企业的经营利益问题。所以，企业内部的各部门必须要团结一致，提高效率，促进企业的经营发展。

对于实训过程中涉及到的专业有哪些？

我是学市场营销专业的学生，正好从事的是市场销售经理，所以是对所学知识的实践应用。运用到的专业知识有从企业战略到营销管理、市场营销环境、组织市场和购买行为分析、市场营销调研和预测、竞争性市场营销战略产品策略、定价策略以及促销策略等。

分别对于这些专业的认知和知识学习体会。

虽然是对不同专业知识面的再学习，但体会都是一样的。那些在书本上看起来很简单的理论知识在实践中运用起来还是很有难度的。所以最为营销专业的一名学生，不能只会纸上谈兵，还必须要能在实践中真正运用好所学的知识。还有就是，有活学活用，不能太教条，灵活运用所学知识。同时，学会举一反三。

演讲能力方面提升

这次很有幸担任了我们公司介绍ppt的演讲人。上大学以来，这是我第一次在众人面前讲话，说实话，紧张还是有的。但是，我控制的还是比较好的，起码在别人看来我还是很淡定的，没有出差错。这次锻炼，对我的演讲水平有了很大的帮助，这次经验的积累会对提高我的演讲能力起到很大作用。

沟通能力方面提升

作为销售部的经理，要负责与商贸公司洽谈产品销售问题。

每次都是我方讲尽一切理由把价格提升上去，几个轮回下来，我的与人沟通能力果真提升了不少。还有，这次的实践活动能更有机会的与同学打交道，也是对沟通能力的一种锻炼。

组织协调能力方面提升

虽然不是企业的ceo，但出于对企业整体利益的考虑，我偶尔还会借用一下ceo的权利，支使财务部的经理办理了一些业务。同时，我也很注重与同时之间的团结问题，所以，这方面还是不错的。

领导能力方面提升

这一方面的话，不能说一点没有提升，虽然没有担任ceo去领导企业各部门的经理，但还是看到了不少ceo是怎么领导企业的，还是学习到不少的。

商务谈判与礼仪方面

作为销售部的经理，没少与商贸公司进行商务谈判，几个轮回下来，谈判能力有了明显的提高。还有礼仪问题，不论是穿着还是言语间，我自己觉得做得还是不错的。

自学能力方面提升

这个绝对是有提高的。因为这是我第一次进行制造业的模拟实践，有很多东西都是自己看业务帮助说明学会的。

判断能力方面提升

对市场行情的分析判断和对产品销售价格的判断虽然刚开始的时候出现过差错，但后来就能做到几乎零失误了，还是有提升的。

应用能力方面提升

正好我是学市场营销专业的，所以期间用到的专业知识比较多，这就是对专业知识的应用了，还好，我能基本调用专业知识来用到相应的问题上，应用能力还是有很大提高的。

所看、所学、所用、所想以及个人的切身体会，对自身成长有哪些？

首先，在实验进行的过程中，也是意识到自己很多不足的。这就要勇敢面对，正视不足，可以从别人身上学到精华来改正自己的就尽量去弥补自己的不足。有一些专业知识的不足，还得加强学习。这次正规的实验课，正好给我们日后真正的工作提了一个醒，该注意的就注意，该改正的就改正。

对于人际关系的处理方面，我觉得必须要处理好同事之间的关系。

对于团队协作，搞好团队凝聚力，团结一致，共创辉煌。

同时，也看到很多表现很出众的同学。看到别人如此出众，除了羡慕之外，自己也应该更加努力，争取哪一天能够超越他们，要有信心！

正视了自己的不足，也要正确看待自己的优点，继续发扬。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇三

首先感谢领导们给我这次机会，让我们青年人畅所欲言，由于我来的时间比较短，在座的可能还不认识我，我先做一下自我介绍，我叫xxx□毕业于滨州学院中文系，是今年的事业编人员，来到陈官乡进行基层锻炼，为此我感到十分的荣幸。

现在我在工业办办公室进行基层锻炼，负责日常工作和企业

方面的相关工作，下面我做以下工作汇报。

1、每日打扫清洁卫生。清洁卫生在所有工作中，它属于最不重要的，但它也是我们刚来的年轻人必不可少的一项工作，每天早上上班的第一件事情就是打扫办公室到大厅的清洁卫生，干净的工作环境使我们心情舒畅，有利于我们高效的完成各项工作。

2、文秘工作。以前的文员张志敏走了之后，绝大部分的和企业相关的公文传阅便由我负责，只要是办公室给我打电话给聂乡长拿文件，我就会立即去拿，拿来之后及时交给聂乡长办理，聂乡长让我交给哪位分管领导办理，我就交给哪位分管领导，需要我办理的，我会及时办理，平时主要是协助焦长生主任完成和企业相关的各项工作，比如每月向县推进办报工程进度和领导到现场写实记录以及和企业相关的报表工作。

3、报账工作。工业办的各项开支，由我负责收集整理汇总核实后，向各位分管领导请示，经分管领导签字后，去财政所解报，然后把领到的现金交给相关人员。

尽职尽责的完成自己的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向工业部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅是对自己负责、对大家负责也是对人民负责。

建议如下：

1、给我们创造更多的和企业交流的机会，以利于我们更好地开展工作。现在我们开展工作只是单纯的依靠电话来完成各项工作，由于很多企业办事员不认识我们，对我们的工作不是很配合，如果我们双方很熟悉的话，他们协助我们完成各项工作的积极性应该更高。

2、对我们外地人员而言，我深切感受到生活的单调和住房的拥挤。下班之后对我们外地人员来说不是来办公室上上网，就是洗衣服蹲在宿舍无事可干。好几个人挤在一个小屋里，有些事情确实不方便，比如我孩子还不到两周岁，我很想和他生活在一块就是没地方住，附近也租不到合适的房子。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇四

经过一年来的工作，我逐渐的了解了压力容器的设计制造知识和公司产品，生产过程。在师傅的指导下可以设计简单的固定式压力容器了（管壳式换热器、非标准的产品等），主要从以下以几个方面进行了学习。

1、固定式压力容器方面可根据客户的需求设计让客户满意的产品。

2、管壳式换热器方面可根据客户的需求设计让客户满意的产品。

3、容器焊接方面已基本掌握了焊接材料及使用方法、容器焊接方式、焊接、电流、焊接电压、保温时间等知识。对承压焊接工艺评定、压力容器焊接规程、承压设备产品焊接试件的力学性能分析也有所涉及。

4、对各种型号的钢板及其他焊接材料也有多了解如Q345r、Q235b/c、S30408等材料。

5、对公司金工车间的零件的加工也开始渐渐了解。

快速的学习公司产品设计、生产加工的知识，从大师和师傅及老员工那里获得设计经验。设计简单的容器如：空气缓冲罐、410储罐、22卧室储罐、套管加热器、碱冷却器、碱给料槽、冷却器、氯仿冷凝器、脱氟塔、氯仿储罐等产品的设计。下车间了解产品的生产过程及各个步骤的信息使自己快

速的进步，通过网络和资料收集关于产品的信息。快速的浏览我公司收集的标准，使自己的产品有据可依，有据可查，一切按照标准要求产品的设计加工。

由于对容器行业不是很熟悉，所以在容器设计的过程中多次出现了图纸错误的情况，但是通过了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。在新产品设计中，很多新的技术，新的想法不是很成熟，由于时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是设计的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对压力容器行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

1、在这一年的工作实践中，我参与了许多产品的设计工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会成功。在这一年工作中，很多工作是同事和师傅帮助我完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

秀的团队，做出更好的成绩。

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急； 在设

计时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉；在半年工作中，发现因为生产流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。

3. 工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 工作方式不够灵活；在设计的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5. 缺乏工作经验，尤其是现场经验；现在通过下车间，我的现场经验有了很大的提高，对整个产品的设计开始分析到出图有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6. 缺少平时工作的知识总结。

这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的职业化人才。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇五

为探索和建立健全党委统一领导，组织部门牵头抓总，各有关部门各司其职、密切配合，社会力量广泛参与的人才工作新格局，根据《XX县人才工作目标责任制实施意见》（XX〔20XX〕1号）文件精神，结合我乡实际，制定本制度。

1、领导小组在党委、政府的领导下开展工作。

2、领导小组每年召开2次全体成员会议，根据工作需要，也可临时召集会议。

（1）会议由组长或其委托的副组长召集。领导小组成员因故不能参加的，需向会议召集人请假，并委托有关负责同志参加会议。根据议题内容可以邀请成员单位以外的有关单位负责人列席会议。

（2）会议的议题由领导小组办公室根据工作需要和领导小组成员的提议报经组长或其委托的副组长审定。议题内容主要包括：研究部署中央、省、市、县委和政府关于人才工作的方针、政策的贯彻实施；研究拟订人才工作和人才队伍建设的发展战略、规划和年度工作要点；研究制定人才工作的重大政策；研究确定人才工作重大活动；审议人才开发专项资金的使用计划和执行情况；审定各成员单位拟上报党委、政府批准执行的有关人才工作的政策或重点工作项目等。

（3）会议的各项准备工作由领导小组办公室负责统一安排。

报经党委、政府同意并发文实施。领导小组办公室负责对工作的执行情况进行督促检查。

3、日常工作中需要研究、协调和处理的问题，经组长或副组长审定批示后，由领导小组办公室协调有关部门办理。必要时，领导小组办公室可通过工作例会的形式协调有关部门的工作，并将研究的情况和办理的结果通报领导小组各相关成员。

4、领导小组办公室要及时掌握各成员单位的人才工作动态，加强与各成员单位的沟通和联系。各成员单位要积极配合和支持领导小组办公室的工作，及时通报工作情况，切实抓好工作。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇六

20xx上半年马上过去了。在公司领导和同事的支持和帮助下，思想、学习、工作都取得了很大的进步，但成长却失败了。

我们将尽最大努力解决每一个问题。与同事相比，我不是最优秀的，但我有一颗好学的心，我会学习其他同事的优点。比如张文华耐心地接乘客，周浩对业务知识了如指掌，庞云龙沉着冷静，刘洋豁达开朗。每个同事都有很多值得学习的地方，我想我会在他们的影响下不断进步。

很多人以为客服只是一个咨询车次的地方，但我们心里都清楚，我们也是负责一个重要的任务，那就是售后服务。售后服务大家都很熟悉，是企业向消费者销售产品后提供的一系列服务。这里的售后服务也是乘客坐公交后反映的问题。

在当今激烈的客运市场竞争中，乘客的维权意识有所提高。在选择出行的车辆时，不仅选择车型和服务，还会选择有保障的服务。由于客户服务是乘客反映问题的主要方式，我们将认真记录和认真应对乘客反映的问题，真正维护乘客权益，为航站楼赢得良好声誉，发挥航站楼第一名片的良好作用，增强市场竞争力，为航站楼在客运发展道路上增添光彩。

保持乐观的态度是我做好工作的重要条件。我总是提醒自己保持一个积极向上、充满爱心和奉献精神的良好心态，把自己放在一个学习者的位置上，努力工作，努力学习。每一位同事都是我的指导老师，他们丰富的经验是宝贵的财富，是我学习的源泉”“无论发生什么，我们都必须尽力而为。无论大事小事，一定会学到一些知识，积累经验。因为每天都要和个人较劲喊客户，经常发生口角。有时候，听到他们骂我们，我们不需要生气，保持自己的心态。我记得金庸先生说过一句话”“如果你不生气，你就赢了。无论是被乘客辱骂，还是遇到不顺心的事情，都不要生气。

其次，竞争激烈，尤其是现在火车降价，私家车增多，夺走了我们大量的客户。只能和服务谈，多抓返程乘客，提供细致的服务，真正了解乘客需要什么。

最后，我对自己建议：

1. 作为一名终端员工，除了踏实认真的工作，还要注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，就能及时准确地回答乘客的各种问题。
2. 在按规定办事的前提下，也要注意方式方法，态度坚定，说话婉转，努力提高服务质量。
3. 做事要体贴细心。有时候因为一些小问题犯大错误，首先要想到后果；
4. 如果工作进度和工作过程中遇到的问题不能及时处理，应向上级反馈。
5. 加强礼仪知识的学习。上班学习远远不够。在业余时间，你必须学习相关的专业知识，了解与人交往时必须遵守的礼仪常识。而且还要清楚意识到自己的问题，做事情足够仔细，考虑问题不全面，要想做好，就必须深入业务，了解乘

客处理问题的心理灵活性。

6. 提出一些有用的合理化建议

7. 提高你的主动服务意识

这些正是我在工作中所缺乏的。通过思考，我认为，无论哪个岗位，无论什么工作，都是公司整体组织架构的一部分，都是为了公司的整体目标而奋斗。客服工作应该是“公司形象，服务起点”因为对于旅行者来说，服务台是他们接触公司的第一步，是他们对公司的第一印象，第一印象很重要，所以服务台在一定程度上代表了公司的形象。同时，航站楼对乘客的服务是从服务台的服务开始的，好的开始就是成功的一半。我对其重要性的理解促使我进一步思考如何做好我的工作。所以我以后一定会更加努力。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇七

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对xx年xx公司经营情况进行了全面系统的总结。xx年，在董事长xx先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了xx年工作述职报告和xx年工作计划，公司领导层对xx年各部门所取得成绩予以肯定。

xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付

出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为xx公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为xx公司公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到□xx公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展xx公司事业□xx年，我们面临更加严峻的挑战□xx董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”□xx公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不

足谋一时;我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针,“谋全局,讲全局”,一切从xx公司利益出发,深入理解与贯彻执行xx公司xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质,提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识,对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握,成为行家里手。同时,公司要求全体员工必须加强学习,将学习作为一种责任和追求,在工作上学习和实践相结合,完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质,积极应对各种工作挑战,出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信,团结一致,为共同的目标全力以赴。

二、调激励,公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向,加大市场开拓力度,同时,公司将制定有效的绩效考核制度,加大激励,打造xx公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制,实现xx公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度,速度管理,就是比别人先行一步,在市场竞争中抢占先机。我们要做,就努力做到最好,要有速度制胜的意识和信念!通信行业是一个日新月异的行业,变化迅速。抢速度,无疑是xx公司14年的重要策略!未来□xx公司公司是否还能实现跨越式增长?取决于我们是否能够做到的快、狠、准,这将决定我们的未来!

四、促转型,一是思想的转型,我们必须从传统思维模式中解放出来,跟上信息时代和公司发展的步伐。二是:核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型,结合公司新老业务的发展,依据公司经营目标和发展方向,逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务,要调整发展思路肯经营策略,加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上,大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销

业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有xx公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们□xx公司xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□xx年是xx公司事业发展史上的一个重大的转折

点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是xx公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在xx董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）xx年必定会有我们的辉煌□xx公司的辉煌！

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！马年马上成功！谢谢大家！

工作报告演讲稿 个人工作报告篇八

一、增强了居民小组长、楼院长在社区维稳工作中的责任感，并把维护稳定工作切实落到实处。

三、积极配合社区做好了管理和服务工作。为严厉打击敌对势力的渗透和破坏活动，切实掌握单位、住宅小区、居民住宅和商业网点内的不稳定因素，居民小组长、楼院长队伍形成了“群防群治”的工作机制。

四、为进一步加强辖区流动人口的管理，居民小组长、楼院长积极配合社区包片干部做好在自己管辖区出租房内流动人口的登记，防止了利用出租房进行各种渗透破坏活动。

五、社区楼栋长充分利用熟悉居民的有利条件，坚决杜绝了不利于安全的事情的发生，有效化解了各种不稳定因素、消除了各类安全隐患，为创造安全、有序、文明、和谐的生活环境，作出了应有的贡献。

六、居民小组长、楼院长按时参加了社区不定期召开的居民小组长、楼院长会议。

七、没有履行居民小组长、楼院长职责的和不胜任的已取消了居民小组长、楼院长资格，并另选了他人、新增了7名楼院长。

八、居民小组长、楼院长充分发挥信息员作用，一旦发现辖区内非法聚会、非法宗教、民族分裂、散发反动传单，闹事苗头等影响治安稳定的因素，及时给社区反应了情况。根据信息的重要性，社区对楼院长和居民小组长给予了不同程度的奖励。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇九

本人于20xx年xx月xx公司，任仓库主管一职。在过去的一年工作中，我逐渐熟悉了公司概况，产品特点及仓库管理 workflow。在这农历新年即将到来之际，我写下工作小结，总结过去并展望20xx年，力争在20xx年做得更好。

在领导的关心和指导下，我们仓库全体人员做好如下工作：

1. 产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给产，采取相应。
2. 产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员(司机)移清交货，以免造成客户收到货物不相符的问题出现。
3. 根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

4. 按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

5. 对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在里收到新的产品。

6. 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。

1. 协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

2. 仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种和技能。

3. 加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

4. 往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁，美观、防潮。

5. 努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

工作报告演讲稿 个人工作报告篇十

(一)加强组织领导。接到通知后，我局高度重视，立即召开党组会专题研究评选推荐方案，并向市委、市政府分管领导

进行了汇报，主动与市人社局、公务员局沟通对接，要求相关部门认真研究、积极推荐、严格把关，确保评选推荐工作顺利完成。

(二)严格选拔标准。坚持以政治表现、工作实绩、贡献大小作为衡量标准，将热心民族团结进步事业，认真贯彻中央民族工作会议精神，能够认真执行党的民族政策，模范遵守国家法律法规，立足岗位，勇于奉献，在促进各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的崇高事业中取得显著成绩的先进集体和先进工作者推荐上来，做到优中选优，确保了推荐对象具有先进性、典型性和代表性。

(三)精心选拔推荐。要求参选单位严格履行规定程序，进行民主推荐，领导班子集体研究决定，拟推荐对象在所在单位进行公示。推荐评选工作始终坚持群众路线，充分发扬民主；坚持评选条件，确保评选质量；坚持面向基层，突出工作一线；严格评选程序，严肃评选纪律。整个推选过程做到公开、公平、公正，被推选出来的单位和个人在本单位进行为期5个工作日的公示。

(四)深入细致考察。通过谈话、政审及征求意见等办法，全面了解考察对象情况。被推荐的对象，按照干部管理权限征求了干部管理部门的同意，并征求了纪检监察和卫生计生部门的意见。市人社局会同我局对推荐单位和个人进行了认真审核把关。

根据文件要求，经各区市层层推荐，结合工作中掌握和了解的情况，综合考虑各区市少数民族人口数量、民族工作任务完成情况和对民族工作的贡献，我市拟推荐青岛市市南区民族宗教局为全省民委系统候选先进集体，青岛市城阳区委统战部副部长、民族宗教局局长张xx为全省民委系统候选先进工作者。

1. 全省民委系统候选先进集体

市南区民族宗教局，针对新形势下民族工作的新任务、新特点，立足区情，创新举措，在完善民族工作治理体系上谋新思路，在探索民族工作途径上求新突破，在推动民族工作向社区延伸上见新成效。设立了“一个中心”（民族事务联管中心），搭建了“两个平台”（“微市南”信息发布平台和“帮到家”互动交流平台），健全了“三项机制”（常态化管理机制、亲情化服务机制、立体化应急机制），组建了“四支队伍”（街道民族工作指导员、社区民族工作联络员、楼院民族工作调解员、社区民族工作宣传员），不断深化创建工作，民族团结进步事业硕果累累□xxxx年、xxxx年，连续两届被国务院授予全国民族团结进步模范集体□xxxx年被评为全省民族团结进步创建活动示范单位。

2. 全省民委系统候选先进工作者

张xx□女，汉族□xxx年4月出生，中共党员□xxx年9月参加工作□xxxx年5月因工作需要调入城阳区委统战部（城阳区民族宗教事务局），从事民族宗教工作，现任城阳区委统战部副部长、民族宗教事务局局长。城阳区有41个少数民族、居住半年以上的少数民族常住人口22667人，少数民族企业88家，民族餐饮网点300多家（清真网点150余家），少数民族百人以上社区11个，民族工作任务十分繁重。多年来，张xx带领全局，认真贯彻党的民族政策，围绕各民族“共同团结奋斗、共同繁荣发展”主题，扎实开展民族团结进步创建、创新民族工作服务管理方式，为促进全区民族团结作出了突出贡献。城阳区民族宗教事务局先后荣获国务院表彰的全国民族团结进步模范集体、山东省民族宗教工作先进集体、青岛市民族团结进步模范集体等荣誉称号。

附件：

1. 推荐对象汇总表

2. 全省民委系统候选先进集体和先进工作者事迹材料

青岛市民族事务局

xxx年7月17日