

2023年企业年初工作报告总结发言 企业 年底会议总结发言稿(通用7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇一

年终总结是对公司一年来工作的总结，以及对未来的美好展望。以下是小编整理的关于企业年底会议总结发言稿精选范文。欢迎大家参考！

各位同仁，大家下午好。

充满挑战的201*年已经过去，充满希望的201*年已经到来。首先我代表公司领导向各位同仁、各位员工一年来的辛勤工作表示衷心的感谢！

201*年是明麓公司全面总结以往的经验，不断探索发展新路，努力寻求新的发展的一年；也是公司在面对严峻的经济形势下和建筑市场低迷、萎缩、恶性竞争加剧的情况下在寒冬中不懈努力“打基础、练内功、强管理、谋发展”，为尽快实现走上大发展的关键性一年。一年来，在公司董事长的正确领导下，在社会各界的大力帮助下，在公司全体员工的共同努力下，公司对内继续深化和完善企业内部改革，强化施工现场项目管理，提高企业管理水平，增强企业核心竞争力；对外根据市场形势的变化，积极调整经营发展战略，走多种经营化道路，使企业得到了较好较快的发展。

一、全年完成指标情况：

截止201*年12月底，公司累计完成产值 19712.61 万元(未包含海外分公司产值)，工程施工面积 256134 m²，竣工面积43208 m²；新开工程产值5.5亿元，新开工程面积 155876 m²；其中南京地区完成产值 14458.44 万元，连云港公司完成产值 2080 万元，装饰公司完成产值 744 万元，联营单位完成产值 2430.17万元。

工程创优方面：方园建设工程材料检测中心工程、南京质量检测中心工程荣获20xx年南京市“金陵杯”优质工程奖，南京质量检测中心工程通过“扬子杯”的验收，成为公司首个获得“扬子杯”奖项的工程；创“南京市优质结构”3项；新兴市政办公楼、祖堂山社会福利院工程通过了南京市文明工地验收，万裕龙庭水岸一期工程获得省级文明工地奖；完成了 8 个qc课题的申报工作；2 人通过二级建造师考试；8 人获评工程师中级职称；3 人通过造价员考试。

二、全年开展的主要工作

201*年上半年，在公司的积极努力下，在区建工局的大力帮助和扶持下，公司进一步开展资质增项工作，将市政公用总承包和建筑装饰装修、建筑幕墙、地基与基础、钢结构工程、机电设备安装五个专业承包三级资质晋升为二级资质，为公司的快速发展提供了更好的条件。

2、进一步拓宽经营思路，强化经营工作。

201*年，在国家大的经济萧条和市场竞争日益激烈的形势下，如何打开对外经营局面，加强经营风险防范这一难题摆在了董事长面前，董事长坚持以求真务实的态度，冷静、客观的分析市场，在确定公司自身实力和找准在市场中的位置基础上，寻找机遇，抓住机遇，先后承接了4s店、国网二期、人才公寓、启迪科技园、禄口机场复建房等工程，为历年来承

接工程最多的一年，提高了公司的知名度，为201*年的工作创造了一个良好的基础。同时，公司坚持拓展多元化经营，寻求新的经济增长点，在201*年初，公司新成立了装饰公司，大力扶持和帮助装饰公司，在董事长的直接关心和帮助下，先后承接了翠屏国际、东吉谷、蓝湾咖啡等装修工程，并通过装饰公司的辛勤努力，取得了较好的业绩和经济效益。

3、加强项目部和公司部门的管理工作、炼好“内功”。

201*年，公司重点强化了项目部和公司部门的日常管理工作，要求每月工作做到有计划、有落实、有结果，并对项目部和公司部门每月工作情况进行检查与考评，通过自检、互检和考评，在一定程度上增强了管理人员的责任心、压力感、紧迫感，提高了管理人员工作质量和工作效率，提升了技术水平和综合管理经验；同时，通过“传、帮、带”以及相互交流的方式，使项目部和公司部门负责人遇事分析问题、解决问题的能力以及应变能力有了较大的提高。

同时，加强了工程质量，安全管理工作，特别是加强了对201*年新开工工程施工现场管理的过程控制，并多次组织项目部和公司部门相关人员学习与交流，推广好得经验和作法，提高管理人员质量控制能力和安全生产意识，将质量管理与创建优质工程工作结合起来，将安全管理和创建文明工地相结合，增强了质量、安全管理工作的针对性和实效性。技术人员也侧重抓好工程施工的技术交底和技术指导，把好质量、安全关，基本做到了检查、指导及时、认真、细致、准确，并对检查中发现的问题提出书面整改要求，有效地保证了工程施工的质量与安全。

同时，重点抓好“突出”工程的建设，特别是4s店工程、东吉谷工程、人才公寓地下室工程，这些工程在项目部和公司相关领导及人员的共同努力拼搏下，通过精心组织与协调、精心施工，都圆满地完成了奋斗目标。不仅为公司创了品牌，赢得了信誉和诚信，拓展了企业生存空间，也为企业争创了

经济效益。值得大家学习，值得表彰。

201*年公司将引进高素质实用性人才和开展员工培训作为全年的工作重点之一，通过内部推荐、老职工回任，网上招聘，现场招聘等多种方式，共引进各类人员38人，充实了公司的人才力量，为公司的发展壮大和提升企业的综合管理水平提供了保障。

人才建设是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才、环环相扣、哪一个环节都不能忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争，人才的竞争又是企业人才管理体制和模式的竞争。

因此，公司成立以来一直着力与创建一个良性的软环境，从“理才”和“留才”上下功夫。触发人才潜能的发挥，建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

201*年公司的人才建设工作主要从两个方面来考虑和开展工作的：一是从公司现有的有责任心、想干事、对公司有很深感情的人员中去发现人才、培养人才。在培养人才过程中不仅着重于专业技能培养教育，更注重素质培养教育，同时，大胆发现，培养、启用青年人，使之能够成长为适应企业发展、完成企业使命的人才，通过将这些人大胆放到一些关键岗位使用激发其潜能。

二是加快对人才的引进，培养和使用。采取“两条腿”走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才，其次以培养为主，引进毕业生。提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对人才的稳定工作做思想工作，更要强调各级业务骨干，各级领导的工作作风和领导方法问题，为人才的更快更好成长搭建好舞台，打造一个有战斗力的管理团队，构建合理的人才梯队。

5、加大了对“老”工程的清债工作。201*年，由公司财务部门牵头，梳理了已完工已决算、已完工未决算工程的清债工作，召开多次协调会，分析和解决清债工作中存在的问题，确立债权债务，归整资料，逐一项目落实责任人。为公司追要清欠“老”工程款提供了依据和条件。

三、虽然201*年通过全体员工的辛勤努力，公司取得了可喜的成绩，但是，我们要清醒地看到，公司还是一个年轻成长的企业，还有许多工作需要完善和提高，还存在着诸多需待解决的问题和矛盾，我们必须加以重视、认真对待、拿出措施，切实很好的解决。

下面我就公司201*年存在的问题简要汇报如下：

1、尚需调整企业产业结构，建立施工总承包运作机制和相关企业，将施工项目的上游链与下游链串联起来，提高企业的综合竞争力。同时，大力发展高技术含量，符合国家政策导向的企业，为企业做大做强提供有力的支撑。

2、完成的工作量不足，利润状况不好。与公司一级企业不相匹配。所创造的产值获得的利润还不够维持公司的正常运转。

3、资金流短缺。201*年建筑市场材料费、人工费、租赁费等上涨幅度较大，行业垫资情况越来越严重，公司虽然靠集资、融资解决了一部分的资金问题，但资金流仍然比较短缺，一定程度上影响了项目工程进度和工程成本以及公司的发展。

4、项目施工质量状况下滑明显。部分在建工程主体和装饰施工质量监管不力、监督与检查不及时、不到位，管理不严，交底不清。同时，没有选择好劳务班组和分包队伍也是很大的因素，过多的注重了价格因素，忽略了劳务和分包队伍的实力，能力和诚信。

5、项目经理部对工程成本控制不重视，公司成本考核机制不

完善，不是先算后干，精打细算，过程控制，而是先干后算、先干不算。

6、材料管理存在薄弱环节。一方面由于资金短缺的原因，没能很好地实行材料招标工作，进行货比三家，选择有实力、有供货能力、讲诚信的供应商，增加了项目实际成本；另一方面没能有效地、认真地、仔细地把好材料验收关和使用关，施工现场材料浪费严重，大幅度增大了工程成本。

7、预算人员对项目工程实际造价不能及时、准确提供给项目决策层，以便及时、准确地做出决策。

四、201*年工作计划

一、改革内部机制，搭建集团平台

201*年，公司将在纵向组织结构方面实施扁平化管理，将管理的重点放在项目上，减少管理层次，提高管理实效，重在强化项目经营、项目管理、项目成本核算、项目过程管理、项目考核评估；横向组织结构方面，将逐步实施综合化管理，简化专业分工，突出团队合作和综合部门的协调能力和作用。

同时，公司将由单一的经营方式向集团化管理模式转变，搭建集团平台，实现优势互补，以提高公司的整体综合实力和水平，谋求共同发展。

二、依据市场变化，创新经营模式

201*年，公司将尽可能寻找、选择承接一些资金状况好点的项目，以规避风险。也重点全力承接一些工程对象好、资金状况好，有影响力的住宅工程，作为公司自营完成产值，创造品牌和效益的主“战场”。对一些资金状况不好、对象不好的工程尽量少接，即使承接公司将选择有实力、有能力、易合作、讲诚信的整建制分包队伍进行分包。公司将继续实

行和完善总承包、自营、专业分包、劳务分包，寻多种经营模式并存的方法，扩大市场份额和规模，提高项目资金，工程技术和工程管理的集成能力。

三、强化企业管理、创建公司品牌效益和经济效益双丰收

201*年，公司将在提高管理运行质量，着力打造核心竞争力上狠下功夫，由粗放型管理向精细化管理迈进，不断加强公司两级领导班子建设，建立“高效、精干”的员工队伍，切实加强内部管理，提升管理水平，提高执行力和工作效率，干好每个在建工程，从根本上提高公司抵御风险的能力，更好地抓住机遇，促进公司平稳健康的发展，推进公司品牌效益与经济效益的双丰收。

四、继续抓好人才建设

201*年，公司将进一步突出以人为本的发展理念，通过各种渠道，引进公司发展所需要的各类人才，培养和储备后续人才资源，增强公司发展后劲和公司核心竞争力，有计划地组织各专业职业资格考前培训和岗位培训，将职工继续教育和人才培养有机结合，做好企业人力资源的管理、培训、再教育、激励、使用、晋升工作，形成制度化、机制化实施措施，增强员工的发展观、价值观、归属感，谋求人才开发绩效最大化。

五、积极推进项目成本核算工作

搞好项目成本管理机制的建设，使项目管理制度化、规范化，保证项目成本管理责任制落到实处并有效地执行，实现成本管理目标，体现项目施工中责、权、利相结合的原则，体现项目部优化组合，多干多得、少干少得的原则，达到提高经济效益，降低成本，追求利润最大化的目标。

六、强化各项创优工作和科技创新工作。

设定创优工作和技术人员科技创新的硬性指标，加大创优和科技创新的激励机制，调动全员创优和科技创新的主动性。

七、建立能独立运行的劳务公司。

以上是201*年年终工作总结，不足之处请大家批评指正，谢谢大家。最后祝大家在新的一年里身体健康，合家幸福，万事顺意！

各位领导、各位同事：

大家好！

很高兴与大家相聚在这一年一度的年终大会，我在此向大家致以最真诚的问候，祝：大家元旦愉快！身体健康！万事如意！新年大发！

回顾到公司以来的日子，风风雨雨与公司经历了短短几月的路程，在这些日子里，不管老元帅还是新同事，我们共同领略了洋溢在这里的盛大喜乐，也共同披风顶雪覆过那些隐藏在这里的忧患，与公司共荣发展。首先，我从这几个月对公司行政工作的细心观察，只能粗略的给大家做一次不怎么详尽的总结。如果总结得不好，还望大家见谅！

行政部在最近几个月结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其它部门的协调与沟通，使行政部基础治理工作实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好的条件。一是建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训计划、培训流程和培训档案等，出台了《员工手册》、《新员工培训方案》、《各岗位人员职责》、《员工花名册》、《消防安全紧急预案》等各种大小方案和制度，日常工作基本能落到实处，但在某些方面还是没能做到为领导和员工创造一个良好的工作环境。这几个月以来收发文件20几件，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉；及时完成各类报表及总结；办公用

品领用与办公用品采购坚持精打细算的原则，办公用品领用从节省出发，减少公司不必要的开支；组织和协助组织召开各种会议20多场，做到会前有准备，会中有记录，会后有总结；组织全体员工户外活动1次，做到活动前有方案，活动后有总结。二是健全了人事资料，各类报表及总结。三是完善了部门组织职能，入职、请假、离职、领料等一系列工作程序以及报表等工作。对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范；对返货监督实行人人监督，奖惩分明。当然，之所以取得这些好的成绩，主要得益于孙总和刘总的有力领导和大家对我工作的支持。在此，我以无限的真诚向大家说声：“谢谢！”谢谢大家对我工作的支持与鼓励！

在行政工作取得一定成绩的同时，行政工作还存在着诸多问题：一是在公司原有的企业文化中，工作开展得不是很顺畅，工作开展难度是时出不穷，甚至在某些时候没法主动性去开展工作。二是深层次的企业文化尚未取得显著成效。三是各职能部门未执行到位，不能发挥各部门职能作用，导致工作起来没有层次感，没有执行力度，没有工作效率。工作难开展、问题难解决、工作效率难提高。

针对行政工作的种种问题，行政部门将在来年积极、主动加强与各部门领导沟通，协调好组织工作，起到承上启下的作用，解决“三难”问题。把行政部职能工作发挥到更大、更强！

最后祝公司在新的一个月虎虎生财，万事大吉！

谢谢大家！

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇二

大家下午好！

今天是我们帅特龙集团总过去、规划未来的年度总及表彰大会，也是我们帅特龙大家庭的新春联欢大会。过去一年里，各子公司在总经理的带领下，在全体干部员工的共同努力下，销售额和盈利都保持了平稳的增长。

20xx年度工作回顾

一、集团整体实力得到进一步提升：

20xx年，帅特龙集团被评为宁波市优秀总部企业，位列全市企业第87位，鄞州区企业前10强，并再次获得了鄞州区政府颁发的大力鼎奖。目前，我们的配套路线已基本覆盖全国各主机厂并延伸至欧洲的大众、奥迪等国际知名主机厂，新研发的产品也已经在各种车型上试装配套成功，帅特龙已逐渐从生产传统产品转型至新阶段的电子电动产品。

二、集团生产基地和经营面积不断扩大：

20xx年重点投资的鱼山头生产基地早已建成并进入生产环节；20xx年对帅特龙本部进行重点投资，拆旧建新、扩大生产用房的计划也已经完成。20xx年，鄞州南部商务区的商贸大厦和上海电镀公司生产基地建设也在有序进行中。目前，帅特龙集团有限公司利用空间换地，进行拆迁重建、扩大生产场地的建设工作已基本完成。董事长年终发言稿这些新成果及荣誉的取得，凝聚着公司每位员工的心血和汗水，是我们共同努力的果。在此，我代表全体股东向今天受到表彰的先进团队和个人表示热烈的祝贺！向辛勤劳动、无私奉献的全体干部员工致以诚挚的谢意，对不辞辛苦，奋战在生产一线的员工们表示衷心的感谢！

20xx年度工作展望

一、帅特龙集团未来发展定位：

目前，集团旗下拥有帅特龙有限公司、帅特龙模塑有限公司、上海帅特龙有限公司、宁波晶美科技有限公司四家子公司，其他生产企业也逐步归纳到上海生产基地。20xx年，帅特龙集团将实行所有权和经营权分离，充分发挥各子公司职业经理人的自主能力，由各子公司职业总经理独立经营、自负盈亏、利润上缴董事会的经营模式。

二、实行集团办出台管理制度并审核工作流程的制度：

20xx年，由集团办出台相关政策，继续完善各项制度、简化审批流程，对各子公司加强制度流程执行情况的监督，做到奖罚分明。对向公司提出合理化建议或挽回公司经济损失的人员，公司将给予1000-50000元的奖励；对违反公司制度、给公司造成经济损失的人员，按制度进行处罚。公司若出现多支付、少支付的情况，对责任人进行相应的处罚。

三、实行集团公司编制预算计划，各子公司全面执行预算的制度：

凡事预则立，不预则废。为确保各子公司在集团的领导下，沿着既定的战略目标发展，集团成立预算管理小组，由集团公司负责编制预算计划，各子公司必须严格按照预算计划进行收支，做到有据可依，开支有度。

为提高公司干部的工作积极性，公司实行年度绩效考核制度，各子公司干部人员不作年度调薪，由集团公司绩效考核小组根据工作态度、工作业绩、工作能力、工作责任心进行考核，发放年终绩效考核奖金。

在市场竞争日渐激烈的今天，减少生产过程的浪费，向生产一线要效益，提高产品质量，降低生产成本，是企业实现可持续发展的必然要求，也是提高企业核心竞争力的必然要求。各子公司要以客户的计划为基础，科学合理计划生产、划采购、计划库存、计划用人，以实现平稳有序的生产，促进资

金的灵活运转。

六、全面推进自动化生产，逐步实现“机器换人”目标：

公司斥资1.5亿元，新建了电镀生产车间，同时从德国引进世界一流的全自动电镀生产线。此外，公司继续优化全自动喷涂生产线，加快了注塑生产和装配的自动化进程，大幅度提高了产品质量和产能，这就有利于降低劳动强度，改善劳动条件和环境。公司技术人员不断创新、攻坚克难，对关键技术、工艺进行改进，促进了产品加工精细化和控制智能化。这将促使我们最终实现“机器换人”的全面自动化生产目标。

七、加强产品质量管理□“6s”体系管理，确保安全清洁生产：

产品质量是企业做大做强的根本。公司要从上到下树立质量观念，积极配合管理者代表做好体系管理工作，严格生产现场的质量管控，提升产品合格率，减少客户的投诉、索赔，顺利通过客户的现场评审，树立良好的企业品牌形象。同时，要继续加强公司的办公场所、生产车间“6s”现场管理，做到预防为主，整洁有序，共同维护好企业形象。

八、不断开拓新的市场，加速生产转型升级

20xx年初，在销售副总王民军领导的销售部门共同努力下，公司顺利进入宝马配套体系，并成功接下几个项目，成为德国大众一级配套供应商，为公司打开国内外高端汽车市场，全面实现产品转型升级打下了坚实的基础□20xx年，我们将继续以市场为导向，通过技术创新加大竞争优势，不断赢得公司新的发展。

展望20xx年，我们将面临更加错综复杂的经济形势，市场竞争也更加激烈，企业需要加强自身的人才队伍建设，坚持“走出去，引进来”战略，通过不断学习和创新，提高自身综合实力。

20xx年，公司计划再引进3名博士，重点引进技术创新强、研发实力强的高、精、尖技术人才，为研发新产品、拓宽企业发展新领域奠定基础。此外，我们还要充分利用与科研院所、高等院校、科技部门的合作平台，提升科技创新及研发能力，不断创造新的业绩。

十、继续扩大生产和经营面积，逐步实现战略目标。

20xx年，上海注塑生产基地、奉化电镀生产基地及鄞州南部商务区大楼将陆续建成，其中上海注塑生产基地总投资近1亿元，面积2.8万平方米，建成投产后将极大加强公司与上海大众、延锋等客户的联系，成为主机厂身边的配套供应商，缩短公司与主机厂之间的距离，从而降低生产和物流成本。

总投资1.5亿元，拥有3.5万平方米面积的南部商务区大楼正在紧锣密鼓的筹建中，极大地提升了帅特龙集团的企业形象和企业影响力。

此外，总投资1.5亿元的晶美科技生产厂房也将于2017年竣工，并投入生产，这标志着公司电镀生产线的规模和水平都将迈上一个新的台阶，极大提高集团的整体实力和竞争力。

公司未来的发展任重道远，但是我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团协助、不断创新的团队精神，必将开启帅特龙集团新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福！

最后，值此新春佳节来临之际，衷心地祝愿各位来宾、全体员工在新的一年里工作顺利！身体健康！阖家幸福！

谢谢！

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇三

以来，我公司严格贯彻落实县委、县政府关于加强信访稳定的工作部署，采取有效措施，切实加强本单位信访稳定工作，圆满完成了全国“两会”、“春节”、“五一”、“国庆节”等重要活动、节假日期间的信访稳定任务，确保了和谐稳定发展的良好局面。

一、健全组织 提高认识

我公司高度重视信访稳定工作，公司领导、相关部室能够经常深入基层站所，细致排查，做到“抓早、抓小、抓源头”。公司主要负责人总负责、亲自抓，积极行动，及时召开了党组会议，并成立以公司党委书记__为组长的信访稳定工作领导小组，下设信访稳定办公室。多次组织干部职工学习相关信访稳定条例法规，强化思想认识，掌握调解矛盾的方法，切实将信访工作抓紧、抓实、抓出成效。

二、创新形式 确保效果

为了更广泛地了解职工的愿望及需求，更好地服务职工生产生活，实现企业和谐稳定发展，我公司不断把畅通职工意见表达和沟通渠道工作推向深入，成立群众工作室，规范了接待处理职工群众反映问题的工作程序及流程，严格限定各办理环节的时限，实行三卡一志，包括来信来访处理卡、督办卡、反馈卡以及工作日志，保证每一条职工意见都能按照流程规范处理。我公司制定了信访联络员制度，在各基层单位组织1-2名信访稳定联络员，负责本单位信访稳定工作。通过该项制度，能够将信访工作向前延伸一步，向基层延伸一步，变被动等待信访案件为主动搜寻信访苗头信息，变“两眼一抹黑”为拥有“千里眼”“顺风耳”，目的就是要将信访苗头发现在初始，化解在萌芽，解决在基层，做到早发现，早处理，早稳控，防止信访事态扩大，处理难度膨胀，进而把

信访案件控制在基层，处理在基层，解决在基层，不使信访变上访。

定期召开维稳工作例会。每月初定期召开维稳工作例会，统一汇总一月来的各类信息，深入剖析存在的问题，共同寻求解决问题的方法，及时将问题隐患消失于萌芽状态。

三、多措并举 确保稳定

下一步，我公司将继续把信访稳定工作当作一项重要的政治任务，认真梳理信访工作薄弱环节，主动作为、细化措施，一是实行领导包案制，建立不稳定因素常态排查机制，及时化解苗头隐患；二是组织各基层单位信访稳定联络员，认真排查本单位信访稳定隐患，特别是农电工思想动态；三是在政府的大力支持下，建立与信访部门的协调联动机制，及时掌握社会上的供电方面的信访苗头，确保公司继续保持和谐稳定的良好局面。

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言稿篇四

到____年，我们公司已经走过了十年的路程，我要深深感谢与公司一路走来的每一位员工，是你们为公司的一步步发展壮大，付出了难能可贵的才智与汗水。谢谢大家！

回顾____年，我们同心协力克服了种种的压力和困难，公司各方面工作均取得了满意的成效，各部门相互协作，使得各项经营指标基本得以实现。同时团队的素质、专业的精神、管理的层次都得到了较大的提升，所取得的每一个可喜的成绩，离不开公司全体工作人员的共同努力，你们应当受到极大的表扬；另一方面也证明了我们领导层这支工作团队，是一个有凝聚力、执行力，且勇于创新、锐意进取的优秀团队，你们是优秀的，我为公司能够有这样一支团队而感到自豪！

盘点过去、展望未来，新的一年我们将面临更多的困难与风险，我们要好好把握当前行业发展的走势，利用公司所处的优势，挖掘整合资源，以市场为导向，争取在经营业绩上取得更大的突破。全体员工要增强危机感、责任感和紧迫感，进一步弘扬“诚信、务实；凝聚、进取；专业、创新”的企业精神，抓住机遇，迎接挑战，坚定信心，顽强拼搏，为完成新的目标任务，实现公司持续稳健发展而努力奋斗！

最后，祝全体员工在猴年：身体健康、工作进步、阖家幸福、万事如意！谢谢大家！

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇五

为期两个月的培训生活已经结束了，还记得在临走的时候，大家唱起了“祝你一路顺风”，那种感觉一下子又拉回来了大学毕业的情景。是啊，两个月的时间，我们一同走过了军训生活的艰辛与磨练，一同接受了来自市公司全方位、立体式的培训，彼此间已经建立了深厚的友谊，已经成为了亲密无间的朋友。

两个月，我们收获了许多，成长了许多。

思想意志方面，在公司的安排下，我们进行了为期一周的军训，我想军训绝不仅仅是为了锻炼我们的体格，更重要的是增强了我们的纪律性和组织性。军训场上，没有感情，没有亲情，有的只是铁的纪律。还记得军训期间，我们两名队员为了协助部队出一期黑板报，连夜坚持工作了5个小时，直到第二天凌晨两点。但是在早上出早操的时候，又见到了她们的身影。我们在赞叹两名队员坚毅品格的同时，从一个侧面反映我们这个团队所表现出的高度的组织性和纪律性，我想这也是国网公司安排军训的初衷所在。

业务技能方面，从一开始学习集团公司企业文化入手，先后

学习了变电运行基本知识，调度运行，营销管理等等课程。从时间上来说，课程安排紧凑，以至于我们中间只有一天的休息时间；从内容上来说，课程涵盖面广泛，涉及到供电企业生产、管理的各个方面；从培训效果来看，由于内容较多，所涉及到的某些问题的讲解不甚深入，但是使我们对公司的运营管理有了一个比较系统的了解，进而确立了今后的奋斗目标。

个人发展方面。还记得初入公司，刘局长告诫我们要尽快适应角色的转换。两个月前，刚从大学校园走出，面对社会，面对工作，心中不免彷徨。而现在，在接受了公司安排的一个月集中培训之后，我们已经渐渐融入到这个电力大家庭里面，成为了其中一个角色，然而能否将这个角色扮演好，需要我们按照刘局长的指示精神，找准定位，确立自己的奋斗目标，踏实工作。就我个人而言，由于从事了三年的技术研究，还是希望能够到一线去，运用所学知识，结合实践，认真学习，争取为公司做出自己应有的贡献。

培训虽已结束，但是对我们来说是一个新的开始，我们将踏上各自的工作岗位，去实践自己的理想。相信，我们一定会牢记公司领导嘱托，牢记各位授课老师的教诲，勤奋学习，刻苦工作，为打造我县坚强稳定电网贡献自己的青春和力量。

“是星星，总要发光；

是玫瑰，总要开放；

是蛟龙，总要腾空；

是鸿鹄，总要飞翔；

路途的漫长，人生的风霜，终会被毅力和自信，化为生命的芬芳；

拼搏的刚强，开拓的激昂，终会为有志者，奏出精彩的乐章；
展开你飞翔的翅膀，看清你远航的方向，迎接你灿烂的曙光。
”

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇六

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20**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！

20**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。

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

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□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；人力资源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。同时洽谈合同时一定要注意谈判技巧，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。

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。

(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。

企业年初工作报告总结发言 企业年底会议总结发言 稿篇七

尊敬的各位领导、各位xx家人、大家好!

感谢你们在忙碌之中来到这温馨的呱呱课堂。在这里能与各位领导及家人一起学习、我非常高兴!

首先向大家介绍一下，我叫古xx[]来自四川一个美丽的旅游城市---西昌。

我认识xx公司有一年多了，在这段时间里没有什么业绩，非常惭愧、愧对公司领导--周皓老师、段梅老师、愧对美盛亚商务酒店董事长---陈文斌先生，谢谢你们!在此真诚的希望得到你们的帮助和支持。

成功老师的分享，让我懂得选择大于努力、选择与自身有强大力量的xx公司合作，跟对领导、跟对老师。希望在短时间获得最多的帮助、支持。把握好的发展机遇，借力成就我们的事业。

孝道、百善孝为先。父母对于我们每个人来说永远都是伟大的，不管你是怎样的卑微和落魄、她们永远是我可以停泊、避风的港湾。她们的关心、会把我渡上一条风雨无阻的人生之路、划向新的彼岸。感谢父母，尽自己微薄之力。让他们过上幸福的晚年。

之前最大的错误在于没有自用产品，基本上没有学习。在向别人介绍产品时，客人一句话你用过吗?没有那你怎么知道呢!一句话问的哑口无言，无言以对，在没有自用产品的情况下是吃尽苦头，要从消费者做起，总结经验，经常学习，知

道付出，懂得感恩，学会谦卑。做到一个受人尊敬，受人喜欢的人。

要懂得直销的九字箴言：简单、相信、听话、照着做！以后我一定做到：每会必到。学会自我反思，懂得大与小、知道对与错。不断努力学习、总结经验。希望在领导的关心与支持下，相信自己能把xx做好。

我们先前的失败，基本上是以守旧的眼光，无知的了解，消极的心态，怀疑的感觉，没有坚持对会员中途放弃，没有跟进造成失败的结果。

在信息时代的今天，互联网的出现，一台电脑一根网线，一杯咖啡，一种智慧，一份坚持，一生精彩。谈笑间轻松成交全球生意。化腐朽为神奇，化干戈为玉帛，教长河为疏落，让大地为黄金！以坚定的信念，正确的想法，来实现我们的理想，让所有xx家人得到社会的尊重和热爱！

让我们共同创造的事业---xx更加辉煌！