

最新公司部门通报表扬(大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

公司部门通报表扬篇一

代理商和制造商的关系问题是一个非常复杂和微妙的问题。自从走上销售代理这条路，我和朋友围绕这一话题的讨论就没有停止过。

我认为代理商和制造商是一对既对立又统一的矛盾体。一般来说，市场开创初期，制造商生产的产品需要代理商的客户渠道销售出去，代理商又需要制造商提供质优价廉的产品来丰富自己的经济增长点，此时双方是一对利益共同体，是很容易相处的；但当打开市场之后，各种矛盾就会显露出来，制造商和代理商之间就会上演控制与反控制的游戏。

我一直以为，产品和品牌永远是厂家的。制造商和经销商共同打造了市场，提高了产品的品牌知名度，的受益者是生产商。当然，代理商也借此获得了一定的经济利益，加深了与客户的关系。可以说，如果双方能够正确的处理好关系，是双赢的，处理不当就会两败俱伤。处理不当就会两败具伤。我作为代理商已经14年了，曾经和正在代理的品牌也不少。下面，就我的一些经验和体会介绍给大家，共同探讨。

首先，我认为作为代理商一定要忠诚。常挂在我们嘴边的一句话：要想做生意，先学会做人。诚信是你的资本。几天前，在一电视节目中分析三国人物吕布，有这样一段场景：吕布被曹操活捉，对曹操说若与你合作天下可定也。刘备谏言道：

可曾忘记丁原、董卓之死。曹操闻言下令杀了吕布。由此可见，人品是合作的前提，见利忘义是没有好下场的。作为代理商，当你认真的考察后，认为你要代理的产品具有一定的特点，值得你去做，你就要勇往直前，要义无反顾、坚持不懈地去大力推广。不要脚踩两只船或更多只船，哪怕客户没有选用你代理的产品也不能动摇。只有这样，你才能与制造商建立更加紧密的关系，他会大力的支持你，最终双方都会受益。

大家知道，我公司主要代理的产品是美国米勒焊机。其实早在1998年之前，我公司没有一个直接代理的品牌，是米勒和松下的二级分销商。连一个代理权都没有是很苦恼的，总觉得在过着漂泊的日子。1998年下半年，北京一家工厂要购买60台焊机，我先向北京一级松下代理商报了备，他们又向松下报了备。没想到两个月后，北京的两家松下代理直接争起来了，把我甩在了一边。当时就意识到自己没有一个直接代理的品牌不行，于是开始了与顺德三社的友好合作。我们带着三社的产品频繁的参加各种展览会，扩大着三社品牌的知名度。当时，北京的用户对松下产品是十分认可的，可想而知推广工作是多么的艰难。我们没有退缩过，坚定不移地去推广，推广！决不随客户的意向而转向。自从代理了三社，我们未曾卖过一台松下焊机。1999年，米勒办事处让我做米勒代理，我曾表示：已经做了三社的产品，不好再做其他品牌。让我感动的是当时的赵志刚经理特别认可我这个人，他说：不当代理就先做米勒的“技术服务中心”吧，我都把铜牌做好了。于是我开始做米勒焊机的售后服务。后来发现这两个品牌产品并不冲突，就象桑塔纳与宝马，各有各的客户群。这以后，上门请我做代理的厂家就没断过，都被我一婉言谢绝了。再举个例子，去年北京一压缩机厂上三条生产线，通过客户考察和技术交流，我们取得了客户的信赖。客户选定使用米勒焊机，并希望我们与他们选定的专机厂家合作。我们冒着失单的风险极力坚持与我们的专机厂家合作，并最终合作成功。反过来，我们的合作伙伴有项目时也极力推荐我们。这样的例子还可以举很多。你忠于你的厂家，就

是在忠于你自己的事业。只有这样，才能与生产商产生深厚的感情，你的业务才能蒸蒸日上。

代理商要忠诚，也要有一双明亮的辨别是非的眼睛。一个好的守信誉的生产商才是你忠诚的对象。一旦生产商失去了最起码的信誉，就没有合作的必要了，就要坚决彻底的脱离关系。我公司以前是江苏一家知名等离子切割机的代理。这家公司原来在北京设有办事处，一年各种费用需要20来万。精明的老板要撤掉办事处与我合作，厂派代表也纳入我公司的管理。这是个双赢的方案，一拍即合。除了厂派代表外，我公司的所有销售人员也都开始推广此产品。几年之后发现，厂家派直销人员围着北京转，甚至我公司销售人员直接跟踪的业务他们也偷偷地给签了，而且合同金额比给我公司的价格还要低。对于这样的厂家只有坚决彻底的脱离关系，想要拉走库存货物请先赔偿我的损失。前几天，听说我的一个朋友也被他耍了，其实我早就提醒过这位朋友。江苏还有一个制造专机的规模不小的厂家，在北京设有办事处。有个项目想和他合作，头天带他去见客户，第二天他就带着方案报价直接找客户去了。俗话说得好：不打不相识。好的合作伙伴都是在具体的业务合作中结成的。要想找到理想的合作伙伴只有去实践、去体会、去辨别。

练好内功是代理商生存的法宝。我一直以为做我们焊接行业的，没有技术做基础是不会长久的。我是学焊接自动化专业的，具有一定的机械、电子、焊接等专业知识。就是这样，真正到了实际操作中面对眼花缭乱的机器面板也会感到不适应，更何况产品更新又这么快。不认真地钻研和熟练地掌握你所代理的产品，你就不能更好的应用它、推广它。我们做米勒的技术服务与代理已经十几年了，就拿米勒的syncrowe系列方波焊机来说，十年来有几次变型，由350到351，再到350lx□4年前又取消了500p□用dynasty 700变极性氩弧焊机取而代之。我得熟知它们的性能特点、应用领域、故障排除，只有这样才能更好的服务于客户，让客户对你信服、依赖，厂商也会大力地支持你、器重你。这也是上述提到的忠

实一个品牌的另一可取之处。正因为你对业务熟悉，朋友和厂家才源源不断地介绍客户给你。我经常接到一些陌生人的技术咨询电话，不管是不是我的业务，我都耐心的去解答，给他推荐合适的产品、厂商。日积月累，认识你、了解你的人就会越来越多。我们好多业务就是在电话交谈中完成的，未曾谋过一面，合作却是长期。米勒公司为了扩大销售，在各大城市招募代理商，他们经常抱怨找不到合适的代理商，今天授权了明天又废了。代理商的成长是一个渐进式的自我完善的过程。代理商只有自觉的练好内功，就能牢牢地掌握住你的用户，也不会因为生产商人员等的变动对你产生巨大影响。你还是你，你是靠技术吃饭的。

总之，我认为生产商和代理商之间的关系是辩证的，相互依存的关系，既有矛盾，更需要合作。有点象日常生活中的婆媳关系，婆婆通情达理、不倚老卖老，媳妇贤惠孝顺，任劳任怨，就会家庭和睦、生活幸福美满。代理商甘做一个吃苦耐劳、甘于奉献、时刻提高自己各种修养的小媳妇，是不会吃亏的。

公司部门通报表扬篇二

- 1， 重伤、群伤、较大及重特大安全事故为零。
- 2， 预防发生人员轻伤和一般安全事故，轻伤、负伤率控制在2以下。
- 3， 做好公路管理、养护和超限超载治理的各项安全工作。
- 4， 所管养路段无安全隐患，无危险涵洞、危险桥梁、危险路段和路侧险要路段，确保公路畅通。
- 5， 安全工作做到人见人管，形成一个群防群治，人人维护的安全管理格局。

1、认真贯彻落实市公路局和县委、县政府对安全生产工作的要求，并结合公路养护工作实际，做到有部署、有措施、有检查、有落实，并按要求总结上报。

2、实行安全生产目标管理，层层签订安全生产目标管理责任书，落实安全生产责任；安全生产宣传、教育培训工作有计划、有布置，并按要求开展宣传培训和宣传报道工作，认真开展安全生产月活动。

3、做到工作有安排、有总结；每月召开一次安全生产工作会议，组织职工认真学习《安全生产法》、《道路交通安全法》和《公路法》，研究部署安全生产工作。3。本着一级抓一级，一级对一级负责的原则，各项目经理部负责人、作业点负责人为本管辖路段安全生产工作第一责任人，负责日常安全生产工作。

4，按照局文件要求，结合实际制定落实好各项管理责任制，加强对各作业点施工作业安全以及道路安全状况的督促和检查。

5，防患于未然，开展定期或不定期的安全生产自检，及时消除道路安全隐患，发现问题，及时处理，杜绝安全责任事故发生。

各科室xxx项目部xxx负责人要加强对管辖路段安全管理工作的组织领导，切实加大工作力度，督促落实安全管理工作措施，确保各项安全管理责任目标实现。

四、考核与奖励

局将于年终对各科室xxx项目部xxx完成上述责任目标的情况组织考评。工作成绩显著，给予通报表扬，并在年度评优评先方面给予优先考虑；对由于工作失职，不履行责任，导致发生严重后果、影响恶劣的安全责任事故，依照有关规定追

究有关人员责任。

签名：

日期□20xx年xx月xx日

公司部门通报表扬篇三

尊敬的各位领导，你们好，我叫陈文涛，今年23岁，来自湖北省赤壁，进入公司已有几个月了，是公司培养我成长。而今天，公司又给我们每个人提供了一个很好的平台，让我有机会进行分队长竞选。

下面，我要演讲的题目是——如何做好一名分队长！

根据几个月来的工作经验，总结了以下几点：

因为在这个行业当中每个人的思想观念、思维方式和传统心里在社会环境的影响下都不同，所以，作为一名分队长，要时刻与队员沟通，了解队员的心理特点加以研究新的方式方法在工作中给予鼓励，增强信心，把工作做好。

了解工作上的情况，找出一些安全隐患，弥补工作上的不足，采取正确的方法予以处理工作上的问题，遇到处理不了的问题及时汇报上级领导，待他们与客户协商解决。

加大排查力度，时常保持较高的警惕性和责任心，只有本着为公司服务的理念才能把工作做的更好。

因为一个队长再怎么有能力，如果缺少对队员的培训，那么所带的队伍也是一盘散沙，一点岗位形象和军事作风都没有，所以要经过学习和训练使每位队员有个很好的服务意识，使他们能够熟练的掌握岗位操作技能和处理问题的方式方法。

特别是对待新队员，要及时向他们介绍分队的情况，让大家相互认识，为以后的工作打开方便之门。

最后就是作为一名分队长要和队员保持“心往一处想”，“劲往一处使”，不能因为和某个队员有过节，就把队员当节过。时常保持一颗正直的心去对待工作，这样才能把工作做的更好。

公司部门通报表扬篇四

经集团公司研究，现对集团公司领导层作如下调整：

- 1、李钢同志为集团公司总裁；
- 2、免去xxx集团公司总裁职务；
- 4□xxx为集团公司副总裁。分管全国伊利项目及仓储业务；
- 7□xxx为总裁助理。协助总裁建立市场部。

请相关部门按程序请示和汇报，下达工作计划。

以上调整自公布之日起生效！

特此通告！

xxxx物流集团有限公司

xx年十月二十九日

公司部门通报表扬篇五

为认真贯彻安全第一，预防为主，综合治理的方针，落实安全生产主体责任和各级安全生产责任制，预防和减少各类事

故，保证实现安全生产目标，积极推进公司生产持续、稳定、有序发展，特签订本责任书。

- 1、重大危险化学品泄漏事故发生率为零；
- 2、全年因工死亡、重伤事故发生率为零；
- 3、全年火灾事故发生率为零；
- 4、直接经济损失3000元以上事故发生率为零；
- 5、设备设施完好率达95%以上；
- 6、事故隐患整改率达95%以上；
- 7、从业人员上岗前培训率为100%。

1、认真贯彻执行国家有关安全生产的方针、政策、法律、法规和公司的有关规章制度，协助主管领导及有关部门积极做好安全生产的管理工作，对本部门的安全生产的工作负全面责任。

2、对本部门员工进行经常性的安全意识教育，配合公司组织开展安全生产宣传教育的有关活动。

3、做好本部门的日常安全检查，参加公司安全大检查，发现安全问题，及时向领导报告，并落实措施，整改到位。

4、负责对各车间、部门内部消防设施、器材，维护、保管的检查监督，督促主管部门做好所有消防器材的定期检查、更换和采购工作，确保消防器材安全有效。

5、根据公司对部门、车间分配的安全生产职责，认真完成本职工作。

- 6、及时做好对下属班组、人员的安全责任制考核工作。
- 7、积极做好本部门、车间安全生产台帐工作。
- 8、认真组织本部门、车间开展各项安全生产活动。
- 9、及时完成公司布置的有关工作任务。

- 1、考核时限为xxx年1月1日至xxx年12月31日。
- 2、考核指标按部门与公司签订的责任书和公司考核方法执行。

1、月度奖惩，根据公司月度检查考核情况，结合生产责任制考核，核发部门安全奖，部门负责人将考核情况列入绩效考核。

2、年终奖惩，根据公司对部门每月的考核情况年终再进行一次综合评定，被评为优秀或不合格的按公司《安全责任制考核方法》给予奖罚。

公司负责人签字：

部门（车间）负责人签字：

xxxx年xx月xx日

公司部门通报表扬篇六

为进一步贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针，防止和减少生产事故，保障员工生命和财产安全，现实消除事故隐患，控制事故发生，重大伤亡事故为零，火灾事故为零，重大设备事故为零，轻伤率为零。根据《安全生产法》等法律、法规的规定和市安监局的有关要求。结合本公司安全生产管理工作实际，公司由各职能部门(车间)签

订安全生产目标管理责任书。

一、目标

- 1、劳动安全：不发生一起劳动安全事故。
- 2、消防安全：不发生一起火灾事故。
- 3、综合治理：在员工中不发生一起刑事犯罪例案案件，不发生一次外盗事件。
- 4、交通安全：单位车辆不发生重大交通事故。
- 5、特种设备安全：不发生锅炉、压力容器、压力管道、电梯、厂内机动车辆、爆炸等事故。
- 6、职业中毒事故：不发生职业中毒事故。
- 7、饮食安全：不发生员工饮食中毒事故。
- 8、电器安全：不发生触电伤亡事故
- 9、物资安全：易燃易爆分库分类摆放，易制毒品严格管理，不造成意外事故。
- 10、技术文件资料、档案安全：所有技术文件资料，不泄露技术情报，按期归档。

二、责任

为现实上述各项目标，各职能部门(车间)必须采取以下措施：

- 1、认真贯彻执行《中华人民共和国安全生产法》以及上级有关生产规程、法规和文件精神。

2、各职能部门(车间)贯彻落实公司各项安全制度，按职责分工，安全管理项目，各负其责，并进行安全宣传教育，切实抓好本部(车间、班组)安全员的工作，坚持“安全第一”的思想。定期召开安全工作会议，并有记录。

3、根据安全管理职责范围，定期组织自查，有记录，消除隐患。及时向公司提示对本部(车间、班组)生产中不安全因素。有义务向公司提安全整改合理化建议。

4、制订设备维修保养和安全操作规程，对特种设备要严格管理。如：锅炉、压力容器、压力管道、电梯、行车，要按期检查，坚持有效合格证。

5、开展形式多样的安全生产宣传教育和培训，特殊工种必须经培训合格后持证上岗，提高职工安全素质和安全意识。

6、根据上级有关卫生法规定，定期进行有毒、有害进行人员体检。并抓好食堂卫生工作，防止员工食物中毒，对食堂人员每年进行一次健康检查。保持厂区环境优美，道路畅通。

7、积极参加公司组织的各项安全生产各项活动。

8、及时、如实报告生产安全事故。

三、上述责任书规定的要求，每年底公司会同各职能部门(车间)组织检查和考核。

宁波市世纪工矿灯具有限公司 各职能部门

签字人： 责任人：

XXXX年XX月XX日

公司部门通报表扬篇七

1. 认真贯彻安全第一、预防为主的方针和谁主管、谁负责的原则，生产要服从安全的需要，实现安全生产与文明经营。

2. 责任人履行好职责，确保本负责领域伤亡事故为零，确保不发生火灾事故。

1. 及时传达有关安全生产工作要求，部署本部门安全生产工作任务，督促各责任人完成相关安全生产经营指标。

2. 适时组织本企业进行安全生产大检查，责成各责任人整改安全隐患，解决安全生产中的一些重大问题。

3. 责任人要提高自身的安全素质，增强本部门生产经营人员的安全意识，营造良好的安全氛围。

4. 做好责任部门安全生产经营经验的总结推广，表彰先进。

5. 企业发生安全生产事故，要尽快组织抢救，保护好事故现场，立即向公司安全科及相关责任人报告。

1. 考核为年月日至年月日。

2. 责任人每半年的中旬将本部门的各项指标完成情况向公司安全科作一次书面报告。

3. 年度考核在责任人自行检查考核的基础上，由公司组织对责任人（部门）指标完成情况和工作情况进行检查、评定。

4. 本着谁主管、谁负责的原则，责任书签字人如工作变动，接任人为自然签字人。

根据年终责任人完成安全生产责任情况，进行安全考核，对

没有发生安全事故的，给予200—1000元的奖励。如发生安全事故的，给予200—500元的罚款处理，对造成重大事故者追究责任。凡隐瞒事故不报，弄虚作假的取消全部奖励，并罚款1000元。

xx公司xx部门

负责人（签字）： 责任人（签字）：

公司部门通报表扬篇八

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx□xx年加入我们公司，。

1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经x年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。

第一、开拓发展□xx同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。

第二、提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三、加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为维护部创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

第四：坚持标准化做事的方法。在部门内部加强标准化做事的方式，更重要的是加强落地执行，不让标准化工作流于形式。

第五：由于激烈的市场竞争，在业务上的体现已经不仅仅是取决于维护了，因此，我们在进行业务发展的同时必须进一步加强和其他部门的联系与合作。只有通过各部门的长期紧密合作，才能保持维护市场开拓。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山。我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的维护部经理。坦

诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺利！祝愿xx公司的明天会更好！

谢谢大家！

公司部门通报表扬篇九

大家好！

我叫xx，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任xx信用社主任。

xx在xx信用社任副主任期间全力做好了自己分管的内勤工作，协助主任抓好了全面工作。在全员的共同努力下，存款余额由原来的五千多万上升到将近八千万，完成任务排名也由xx年的后三名上升为20xx年的前十名。20xx年9月，我到xx信用社主持全面工作，进行了透彻的市场分析、有效的绩效考核、深入的员工教育，狠抓了服务。截至20xx年3月底，我社各项存款达5240万元，比20xx年9月底的2700万元几乎翻了一番。以此增强了我社的竞争实力，巩固了我社的市场份额，提高了我社在同业中的地位。全员通过辛勤的劳动，看到了希望，坚定了必胜的信心。在联社的支持下，我社整修了院落，新盖了车库，装修了厨房，美化了环境，安装了新锅炉，接上了自来水，接上了有线电视，使员工舒心、安心，没有了后顾之忧，同时改善了我社的网点形象。我社无论从存款规模、网点设施和网点形象上，还是从员工素质及服务质量上

来看，都有了一个实质性的突破。

制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！