

最新半年工作表态发言稿(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

半年工作表态发言稿篇一

为采油厂原油产量

箭头朝上做出积极贡献

采油厂五届二次工

作会表态发言——xx

尊敬的各位领导、各位代表：大家好！

岁末年初，万象更

实发展基础，汇聚发展力量，为全面完成全年生产经营任务而努力奋斗”的工作报告，我们

原油产量箭头朝上做出积极贡献》。

新的一年牛圈湖采

油区块将继续作为建产上产的主力区块，承担着xxx万吨原油生产任务。新目标、新征程。

我们既感到无上光荣又深感责任重大。这不但是采油厂

对我们的鞭策，更是我们前进的方向

和动力，我们全体干部员工将主动向前冲，严格管理、真抓实干、攻坚克难、不等不靠，坚

我们将做好以下几个方面的工作：

一、认清形势，凝心聚力，坚定完成原油产量的必胜决心

我们将把本次会议的精神灌输到区块的每一名员工心

中，作为开展各项

工作的精神食粮和攻坚克难的坚强动力，让大家明确目前的困难和挑战只是暂时的，更要大

理经验，和我们广大员工战天斗地永不服输的xxx精神。增强员工的责任感和主人翁意识。

困难要产量，不折不扣的管好设备、管好井，发挥油水井的最大贡献率，保证原油产量的全面完成。

二、创新思路、精

雕细刻，夯实油水井管理保稳产求上产

20xx年我们将建

立健全生产动态分析制度，以“产量为中心，油水井并重”的原则，做到五个坚持。一是坚

持干部靠前管理，把现有的油水井由主任牵头分片承包，通过抽查与普查的方式，促进各岗

位现场管理水平的提高。二是坚持采油井“一井一策、一块一策”的原则，抓好“日调配、周对比、旬分析、月总结”

的四步工作法，提高油井开井率。

降低油井故障率，实现油井产量最大化。三是坚持“今天的水就是明天的油”的意识，将注

核的原则，提高资料录取及时性、准确率，为技术部门决策提供可靠数据。五是坚持设备管

理不放松，完善设备管理制度，创新设备管理办法，努力做到设备不缺件、接点不漏油，机

油不变质，设备不损坏，并做到抽油机保养到位，抽油机平衡调整到位，设备隐患排查到位。

设备问题整改到位，确保不因设备故障影响油水井生产。

三、规范标准，强

化落实，提高全员安全行为

在安全管理上我们

必须清楚本岗位职责，必须清楚本岗位的操作规程，必须清楚本岗位的危险源，必须清楚本

二楚，常用设备四懂三会，操作标准心中有数，事故处

理快准稳细”的岗位要求。

四、夯实基础，细

化责任，提升全员综合素质

我们将在全年的工

作中继续细化以制度为约束的考核管理体系，以员工的岗位流程、过程控制、工作质量等为

核心，不断完善健全区块各项管理制度，细化、量化岗位责任，做到以制度管理员工、以制

度考核员工、以制度奖励员工，形成一套标准规范的基础管理流程。在此基础上我们将做到

五个抓好，一是抓好千队示范创建活动，创亮点树品牌，提升区块建设的整体水平。二是抓

工作法。四是抓好培训工作，我们将按照“每周内培一次，每旬检查一次，每月考试一次。

每月兑现一次”的原则，全面加强“形势任务、重点工种、操作技能、现场操作”四方面的培训。五是抓好内部劳动竞赛活动，通过“四比四看”活动，营造上产氛围。即：比任务。

看谁的业绩指标完成的好；比质量，看谁的工作标准、管理标准高；比安全，看存在的安全

问题是否整改，隐患是否得到治理；比效益，看谁在增产增效、节能降耗方面贡献大。

同志们，新的一年有挑战更有机遇，在努力构建采油厂可持续发展的新起点上，让我们以更

加高昂的精神状态，凝聚士气、振奋精神，以更加饱满的工作热情，更加扎实的工作作风。

迎难而上，奋发进取，为采油厂原油产量箭头朝上做出积极贡献，共同开创“科学发展、安

全和谐、人气旺盛、业绩优良”的xxx采油厂新篇章。

20xx

年度工作会议表态发言稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

新年伊始，我们鸿

报告和张董事长题为 指导讲话，我的心情无比激动，林总的讲话目标明确，要求严格详

细，张董事长的讲话既总结了过去，又对未来进行了描画，因此，可以说这此大会是引领公

步推进，绩效考核更加的全面合理，成本核算更加的精细化，生产生活物资供应保障及时。

这些成绩的取得，都是公司领导的正确领导和鞭策鼓励下取得的，是各部门大力支持的结果。

也是后勤各科室员工精诚团结、奋力拼搏的结果。成绩只能说明过去，新的目标和新的一轮的考验有压在我们的肩上。

20xx年，后勤科室

将根据林总经理和张董事长的具体要求，做好以下工作：

一、在总结20xx

话精神和内

涵，层层分解目标责任书，细化、量化部门内部考核细则，真正的把思想和行动统一到公司的总体部署上来。

二、坚持“安全生

全第一”的思想，坚决克服侥幸心理和麻痹大意思想，努力创造安全、文明、和谐新鸿远。

三、科学谋划、精

心组织、周密安排生产进度，在确保安全的条件下，督促各项生产经营任务的按时完成。

四、狠抓各项管理

制度的贯彻落实，切实增强制度的执行力，在抓好基础管理和日常工作的同时，着力强化部

门内部员工的技能培训，提升后勤服务、管理人员的素质。

五、以清洁生产审

核验收评估为契机，以实施绿色矿山建设为目标，狠抓环境保护工作，加大“三废”的治理

力度，主要污染物和废弃物达到清洁生产审核的目标。

六、以精益化生产

活动为契机，大力倡导勤俭节约，杜绝浪费，严把临时用工、油耗、材料领用关，按照工作

审批流程办理各项事务，杜绝一切不必要的费用开支，切切实实将成本核算工作落到实处。

好工程验收、决算工作。

八、以争先创优活动为契机，大力构建团结互助，共同提高，共谋企业发展的和谐环境，加

强职工的思想道德教育和企业文化传播，着力协调解决职工出行、就餐等关系到职工切身利

益的问题，努力为职工提供便利的生活和满意的服务。

后勤部门将会始终

结协作，创新奋进、真抓实干，将各项工作做细、做实，真正的将各项工作落到实处，确保

20xx年各项生产经营目标顺利实现，为公司的持续发展、创新发展再做新的贡献。

谢谢大家！

二〇一二年二月十一日

20xx

年度工作会议表态发言稿

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

今天能站在这里代

表宿新22标项目部做这份表态发言，我感到无比的荣幸和激动。

首先，请允许我代

致以崇高的敬意！

回顾20xx年，我项

目感知施工任务的艰巨，积极适应形势变化、科学决策、合理安排，在全体参建员工的共同

施工。年度实现了安全零事故，环保零污染的目标。

为响应市高指号召。

实现各项指标，促进工程质量、工期，确保安全生产。我项目参建的每一位工人要以崭新的姿态积极投身于20xx年的工作中去，用我们的激情和汗水，创造不平凡的劳动业绩。在此。

我代表22标全体职工做出以下承诺：

一、增强安全生产

意识，遵守施工现场安全管理规定。并坚持安全工作巡查制度，发现安全隐患及时纠正处理。

确保施工过程中不出任何安全事故。

二、严格按照设计

要求和施工规范认真组织施工，对出现的质量问题进行逐一排查，不断提高路面工程的质量。

三、充分调动施工

人员的积极性，比干劲，比姿态，比水平，比奉献，在保证

安全质量的前提下，确保工程进度。

四、增强文明施工

意识，做到施工道路畅通，材料堆放有序，施工施工现场规范化、标准化，树立良好的施工

企业形象。

五、在劳动竞赛过

程中，遵守竞赛规定，共同协作、团结一心，赛出风格、赛出水平。

20xx年攻坚战已

是一次展现我们拼搏精神的绝好机会。各位同仁，我们虽是竞争对手，但我们有着同样的目

标，就是把宿新高速建设成为优质工程付出更多的努力。让我们坚定信心，奋力拼搏，争

创一流，以辉煌的业绩，夺

取本年度劳动竞赛的全面胜利。《春雨的色彩》说课稿

一、教材内容分析：

春天里万物复苏。

檐下叽叽喳喳的小鸟，万紫千红的大地，给人以美的陶冶和享受，与此同时启发幼儿通过简

洁优美的语言以及相应的情景对话练习感受春天的勃勃生机。激发幼儿热爱大自然的情感。

启发幼儿观察、发现自然界的变化，感知春的意韵，并尝试运用多种方法把春雨的色彩表现

出来，以此来表达自己的情感体验。

二、幼儿情况分析：

中班下学期的幼儿

探究、分析、观察能力有了一定的发展，并且孩子们充满了好奇心和强烈的探究欲，能主动

地去探究周围和环境的变化，并且能根据变化运用自己的表达方式将感知到的变化加以表现。

同时这个时期的幼儿的语言表达能力及审美能力有一定的发展，孩子们在平时的活动中也积

累了许多有关绘画方面的经验在活动展示出来。

三、活动目标：

教育活动的目标是

教育活动的起点和归宿，对教育活动起着主导作用，我根据中班幼儿的实际情况制定了一下

活动目标：

1、情感态度目标：

引导幼儿感受散文诗的意境美。

2、能力目标：发展幼儿的审美能力和想象力。

3、认知目标：帮助

幼儿在理解散文的基础上感受春天的生机，知道春雨对万物生长的作用。

四、活动的重点和

难点：

重点是：引导幼儿

份角色朗诵小动物的对话，感受散文诗的优美，进而丰

富词汇、发展幼儿的观察能力、思维

和语言表达能力。

难点是：学习词语

“淋、滴、洒、落”、学习春雨的对话、诗句“亲爱的小鸟们，你们说得都对，但都没说全面。

我本身是无色的，但我能给春天的大地带来万紫千红”。

五、活动准备：

1、经验准备：课前

学会朗诵诗《春天》，并组织幼儿春游，根据天气情况实地观察春雨，让幼儿感受了解春天的有关知识经验。

2、物质准备：小动

物头饰、教学课件、幼儿绘画用纸笔

六、教法：陶行知

手，对大限度的激发幼儿的学习兴趣，让他们自己去探究、去发现、去感受，我主要采取了

以下教学法：

1、谈话法：在活动

得导入环节我运用与幼儿进行有关春天主题的谈话，帮助幼儿积累整理自己积累的有关春天的知识经验。

2、演示法：在活动

课件中轻柔的配乐诗朗诵体现出来的。现代教学辅助手段的运用进一步强化了他的作用，使

幼儿对春天、春雨更加了解和熟悉。

3、情景演示法：将

xx分公司：改革和创新强大的管理凝聚力

xx分公司将认真贯彻本集团工作精神，细分目标，落实责任，采取有效措施，确保年营业收入xx百万元，实现利润xx百万元的经营目标和任务。

一是加强预算管理，压实责任。认真开展全面的预算管理工作，重点关注三大预算，横向边缘的实际形式，纵向结束，每个人都有综合预算管理模式的综合指标，确保年生产成本低于x □□

二是加强xx转换，增强电源。以改革创新的手段，有效的转换生产，业务我们将继续坚持内部钢铁生产车间承包，穗生产线对外业务承包，工程队内部抵押合同的同时，将进一步加快内部市场步伐，规划小单位。不同车间的特点，使用不同的生产，管理，管理，使得一个一个的政策，充分刺激内生的力量，增强内部生产经营的活力。

三，加强市场拓展，收入效益。以工程队为出发点，到水电行业进入，逐步占领四川水电站安装和机组检修市场。同时，加速重刮 中间板机，液压柔性盖等新产品，生产和对外推广工作，尽快形成长期定型产品，占领外部市场为公司的收入效益。

五是加强创新工作，然后寻求发展。认真开展市场调研，主动和科研机构和机械厂商的实力，及时开发可销售的新产品，引进战略投资者。通过制度创新，技术创新，管理创新和系统创新，突破企业发展的瓶颈，拓宽发展渠道，增强生存发展的动力。

在公司工作上的表态发言

各位领导、同志们：

大家好！

倍感自豪和振奋，对未来的美好蓝图充满无限憧憬和渴望。

回首刚刚走过的20xx年，我部门在各级领导的关怀和支持下，在以xxxx为中心的公司领导班子的正确领导、充分信任和帮助下，部门紧紧围绕公司年初制定的“xxxx”和“1231”工作思路，以认真踏实的工作作风和兢兢业业的工作态度，较好地完成了部门各项工作。

为了能在脱硝xxxx制造新一轮大发展中站稳脚跟，不负各级

领导的厚望，在新的一年里我们将凭借公司工作会的强劲东风，按照这次会议的要求，进一步振奋精神，鼓足勇气，强化措施，扎实苦干，着重抓好以下几个方面工作。

1. 强化生产各环节检测管控，树立全员质量成本意识，增强工作责任感。

意识，提高工作效能和技术水平。

2. 加强检测业务培训，提高检测队伍业务素质和能力。

员培训，持续提升检测人员操作技能，努力培养xxxx检测领域的专家和权威；二是加强与行业内先进检测机构的技术交流合作，学习同行先进经验，逐步提升检测中心在行业内的知名度；三是抓好四懂三会和应知应会检测操作基本功训练，积极开展以提高检测技术能力和业务素质为目标的技术比武、劳动竞赛活动；四是树立检测技术典范，引领xxxx检测技术；五是加快检测技术带头人和骨干员工的培养，引领员工更新观念、增强动力，发挥潜力，发展能力。

3. 抓好开源节流降本增效工作。

降本增效是实现20xx年经营目标的有力措施，为实现此目标部门将采取以下措施并积极实施：一是推进熔融剂国产化；二是实施压片法测试，节约检测费用；三是规范检测各环节管理，严格控制检测费用；四是推进实验室供气系统技术改造，降低检测成本；五是积极开展仪器设备备品备件国产化，实现仪器设备维护保养自主化。

4. 进一步做好部门管理提升工作。

加强领导，强化管理，扎实抓好常规检测工作。我们将把加强检测管理放在突出位置，坚持以人的管理为根本，检测设备管理为先导，检测技术管理为重点，安全工作为保障的工

作思路，切实做到靠管理塑造人，以管理求效益，向管理要质量。扎实做好以下工作：一是在部门内推进标准化管理，确保各项工作规范、有序进行；二是完善内部检查制度，强化工作执行力度，提高各岗位工作效率；三是加大公司督办工作落实检查力度，努力提升部门管理能力和工作水平。

各位领导，同志们，我们相信，在集团各级单位的大力支持，在各级领导坚强正确领导下，在全体员工的共同努力下，我们公司必将会迈上一个新的台阶，走向更宽广的舞台。

谢谢大家！

二〇一五年一月十六日

半年工作表态发言稿篇二

尊敬的局领导、各位同仁：

大家下午好！

今天是我们局2012年工作布置会，也是一个动员会。在这万物复苏的季节里，新一届局领导为畜牧水产事业的发展描绘了新的蓝图，给我们指明了新的一年的工作方向和目标。俗话说“一年之计在于春”。所以我认为今天的会议是非常重要的，也是非常及时的。特别是刚才聆听了蔡局长等领导的讲话，使我倍受鼓舞，更坚定了做好工作的信心和决心，展望新的一年的工作，我代表家畜血防站作以下表态：

一、在思想和行动上与局党委保持高度一致。按照领导提出的工作目标，以“等不起”的紧迫感，“慢不得”的危机感和“争一流”的使命感，扑下身子干工作。

二、在工作上立足本职。一是认真做好全市家畜血吸虫病查治和疫情监测；二是认真做好家畜血吸虫病综合治理项目的

前期选点，建好重疫区建设项目档案，突出重点，使项目实施有看点、有亮点，为领导决策提供依据；三是认真做好基层血防人员的专业和技术指导，利用标语、广告、新闻媒体等形式宣传《血吸虫病防治条例》和血吸虫病防治知识。

畜血防工作中争先进位。

客观的说，今年我是一个新手（是个新兵蛋子），面临血吸虫病查治工作任务重、时间紧、阶段性强等特点，深感自己身上的担子重、压力大。但有压力就有动力，我坚信，有新一届局领导班子的正确领导，有各位同仁的关心和支持，加之我站不懈的努力，家畜血防站一定能圆满的完成各项工作任务！

第一次发言，以上有说得不当之处，请各位领导批评指正。

谢谢大家！

半年工作表态发言稿篇三

表各位领导、各位同事：

态发

言

xxxxxx支行截止201x年x月x日各项存款xxx万元（不含理财），较年初下降xx万元，理财xx万元，较年初上涨xx万元。各项贷款xx1万元，其中小企业贷款xx万元，较年初增长xx万元，较去年同期增长xx万元。贷款虽然增长但未能完成今年贷款增长xx亿元的序时任务。

面对存款下降这一情况，支行组织全员认真进行分析和讨论，并总结后认为201xx年上半年工作中主要存在以下几个方面问

题：

1、各项存款的稳定问题。今年存款主要是活期存款波动较大，对公存款主要是大户影响，虽然采取了扩充客户群拉动活期营销活动，但因元月份走款金额太大，活动在短期内弥补较慢。另外，去年过于追求存款高速增长，未考虑增长的可持续性，导致今年冲高回落。个人活期主要是理财增长及小贷公司下游客户波动形成，破除大户依赖是下半年主要工作方向。

2、业务水平还需提高。今年柜面压力较去年有所增大，低端客户数量增加明显，一定程度的加大了柜面工作量。另外，代办他行业务占到总体业务40%以上，人员退休临柜人员减少导致工作效率有所下降。因此，工作效率如何提高是目前柜面上存在的主要矛盾。3、贷款营销力度及贷后管理还需加强。支行小企业及个人经营客户xxx户，客户经理忙于贷前调查及办理贷款发放工作，导致贷后检查方面成为容易疏漏的薄弱环节，客户经理重贷前、轻贷后，重资产、轻负债业务对存款营销有一定影响。

依据201x年上半年工作情况，下半年支行主要做好以下五个方面工作。1、继续加强小企业业务市场推动工作。一是继续做好小企业业务宣传营销工作，继续深入周边市场完成扫街活动。二是积极推动市场贷业务及信贷业务创新工作。三是以一圈一链一会进行业务营销。四是以开发区□xxx工业园区为重点进行业务营销。五是加强贷后管理工作。尤其对小贷公司要求按月做好贷后检查，并延伸至其个别下游客户。

2、加强基础客户维护及扩户工程工作。一是积极加大对公账户营销工作，力争实现财政存款突破。二是加大xxx新区、棚户区项目资金业务营销工作。三是继续完善高端客户信息库工作，从而加强存量客户的维护工作。

3、不断加强柜面优质文明服务工作。

4、加强员工培训工作，打造一支过硬的业务团队。 总之，我支行力争在三季度迎头赶上各项序时任务。

半年工作表态发言稿篇四

尊敬的各位领导、同志们：

上半年，煤炭经营公司紧紧围绕生产经营中心，按照集团公司董事会“一转三提一强”的工作要求，深入贯彻落实梁董事长关于实施“大营销”战略，做强煤炭物流产业的指示精神，扑下身子，真抓实干，积极作为，狠抓安全生产、经营管理工作：

安全上，始终将“安全第一”的思想摆在首位，突出加强人和物的安全管理，加大对皮带、车辆运输等环节的隐患排查和治理，对雨季三防等季节性工作早安排、早部署，杜绝了轻伤及以上人身事故和重大机械事故，实现了上半年安全生产。

一、保安全、献厚礼”黑板报、一次义务劳动和一次献爱心活动。活动的开展，激发了党员

挑重担、讲奉献、带头干的积极性，党员战斗堡垒作用发挥明显，在员工中树立了党员的先锋模范带头作用。

尽管我们在内部管理方面做了大量工作，但是经营任务完成不好，各项指标均未完成集团公司下达的目标任务：煤炭销售：销售各类煤炭27.41万吨，比计划30.1万吨欠2.69万吨；销售收入：销售收入16086.38万元，比计划24339万元欠8252.62万元；利润：实现利润366.13万元，比计划586万元欠219.87万元；现金流：385.08万元，比计划612万元欠226.92万元。

在此，我代表煤炭经营公司领导班子向各位领导和同志们表

示真挚的歉意，对辜负了领导和广大员工的殷切期望感到万分懊悔！

通过反省、总结上半年的工作，虽然有国内经济严重下滑，煤炭市场供需严重失衡等客观因素的存在，但更多的是我们在内部管理，特别是销售管理上还存在不少问题和不足：

一是认识不足。对市场的调研不够，对市场变化的预测能力不足，面对急转直下的市场形势，应对措施没有及时跟上，导致销售工作被动。

二是定价机制不灵活，在周围矿井竞相降价的情况下，我们的售价缺乏前瞻性，导致客户流失，地销被动。另外，随着肥矿集团对商品煤质量管理力度的不断加大，公司结算价格不断降低，我们的价差负担愈来愈大。

三是部分管理人员面对严峻的市场形势一筹莫展，畏难发愁情绪严重。营销队伍建设滞后，素质不高，专业性不强，应变能力不足。营销网络体系、客户体系构建不合理，河北煤场运作未实现预期目标。

四是对客户的信誉程度了解不够，导致应收账款增加，同时由于销售不畅，煤场库存不断增长，加剧了市场风险。

五是制度不完善，落实不力，致使责任不明，压力传导差，业务

人员积极性不高。

六是产品结构不合理，附加值低，竞争力不强。

总之，导致工作被动的根本原因是管理没有跟上市场的变化，教训极为深刻，下一步，我们将引以为诫，认真查找工作中的薄弱环节，进一步强化工作措施，扭转被动局面，确保下

半年目标任务的完成。

下半年，是我们完成目标任务的攻坚时期。由于国内经济持续放缓，煤炭市场持续下滑，供大于求的局面愈演愈烈，给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕完成奋斗目标，我们将进一步加大市场开发力度，明确“转方式、建体系、调结构”营销战略，制定和落实营销措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，扭转上半年销售的被动局面，完成集团公司下达的目标任务。

奋斗目标：

安全目标：

全公司杜绝轻伤以上人身事故和各类性质严重的非人身事故，实现全年安全年。

经营目标：

- 1、煤炭销量：36.5万吨。
- 2、销售收入24344万元。
- 3、利润：587万元。
- 4、资金净流入量：612万元
- 5、人均创造价值：4.8万元。

重点工作：

（一）继续牢牢抓住安全管理不放松。

全隐患的排查与治理。以“三责管理”为平台，逐级建立健全安全责任制，并将这一责任覆盖到每一位干部员工、覆盖

到每一个岗位、覆盖到生产经营管理的全过程，从而形成有效的安全防控、保障体系。要突出皮带运输、洗煤生产、车辆安全重点，杜绝各类工伤和较大的机械事故，做好各项季节性安全工作，实现全年安全目标。

（二）深化“建体系、转方式、调结构”的营销战略，大打营销攻坚战。

一是充分认识销售工作的重要性和紧迫性，积极构建适合当前市场特点营销体系，形成实用、高效的运行机制。通过加大市场调研力度，建立灵活的定价机制，及时调整煤炭价格，确保价格的竞争力。健全完善营销考核机制、激励机制，对全体管理人员和业务人员上不封顶，下不保底，“奖不红眼、罚不手软”，充分激发管理人员、销售人员工作热情。招聘营销人才，壮大、稳定营销队伍，加强营销人员的培训，提高业务人员自主开发市场的能力，多渠道进行市场开发，促进销售增长，逐步打造一支技术过硬、素质过硬、服务过硬的营销团队。制定并执行周例会、月考核制度，对销售工作及时进行总结分析，形成营销队伍的合理流动机制，建立健全营销人员的绩效考核机制，形成能者上、庸者下的竞争机制。

务结算、发运“一条龙”服务，简化客户购煤手续，保证外运煤炭的数量、质量，经得住用户的检验。

三是紧跟市场需求，以效益最大化为目标，不断调整产品结构、客户结构、运输结构。根据市场变化，大力实施精煤发展战略，积极购进低硫煤品种，合理配洗，提高煤炭产品附加值。同时，在保证老区煤炭销售的前提下，根据客户需求，调研开发适销对路的新煤种，超前谋划，抢占先机，不断探寻新的经济增长点。按照集团公司的总体部署，积极开发新用户，不断调整客户结构，大力发展大客户、直供户，按照“让利不让市”的原则，重点发展培养战略合作伙伴，合作共赢，降低市场风险。在加大煤源组织力度的同时，加强

和铁路部门的沟通联系，改变现有以汽运为主模式，加大铁路运输量，不断降低煤炭购销成本，提高市场竞争力。

（三）继续以公司“对标管理”、“三责管理”活动为抓手，强化公司各项内部管理。

加强员工的“形势任务教育”，将下半年目标任务进行科学分解，严格各项费用指标的管理控制，加大目标考评和督查力度，努力提高人员效率和设备运转率，实现煤炭经营工作有目标、有责任、有部署、有考核，人人有担子，层层抓落实的工作新格局，提升公司管理水平。一是加快公司资金周转，加强帐款回收责任管理，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险。二是围绕集团公司“效率提升”学习活动。加大对生产经营过程控制监督力度，完善监督机制，优化生产组织、改善工艺，提高洗选效率、装运效率。三是加强员工的成本意识和效益观念教育。大力开展“节约一度电、一滴水、一张纸”活动，让员工在生产过程中自觉地实行成本控制。四是以“三责管理”为平台，健全责任体系，加强管理、严格考核，促进公司各项管理上水平、上台阶。

半年工作表态发言稿篇五

用心工作稳步发展携手编织和谐共赢产业链

创新思维拓宽视野努力开创营销工作新局面

尊敬的各位领导、各位同仁、各位代表：

上半年，安宁营销中心业绩不斐，但与公司树典型、强发展的要求还相距甚远。下半年，我们将在总结经验的基础上，认清形势求发展，转变观念创一流。以创新为抓手，管理为动力，品质提升为基础，服务为保障，紧紧依靠团队自强不息，勇于拼搏的精神，克服竞争白热化、队伍一般化的困难，

实施“坚持四个不动摇”的经营举措，全面提升综合经营素质，大大增强核心竞争力，确保全年各项目标任务的顺利完成。

一坚持以业务发展为先导不动摇。针对三项重点业务实施“稳定固话、抢夺宽带、拓展小灵通”的发展策略。固话以新建楼宇为重点有效落实用户拆机挽留、用户流失预警机制。宽带针对移动光钎进小区的竞争现状，冷眼看市场，立足于关系、服务、应用等方面的优势，扬长辟短、沉着应对，各个击破、逐个保卫。小灵通则要充分发挥代理渠道的作用，发挥员工队伍力量，不失时机的强力拓展。

二坚持创新机制是关键不动摇。创新管理机制，坚持以人为本的管理理念，做到“知人善用，适才适岗”，从员工态度、能力出发，采取嘉奖、鼓励、培训、引导及考核的方式，调动员工积极性。实施员工关怀工程，造就“三感”员工，充分发挥员工的创造力、凝聚力和生命力，使员工的智慧成为企业发展的源泉和动力。

创新经营机制，一是继续统一和完善营销派单流程，深入推广营销派单制度，实施“以点带面，以面带片”以优秀社区拉动一般社区，发挥鲶鱼效应，实现整体发展。以社区带动营业厅，在营业厅尝试推广营销派单制，在悦铃、来显等类增值业务的营销方法上再争突破。二是实施文明竞争。主动与竞争对手联系，就竞争与发展等问题达成共识，共结价值链，在竞争中求合作，在合作中谋效益。

三坚持话务量经营是核心不动摇。针对异网ip时长，继续实施“盯紧、紧盯、盯到底”的策略。做到话务量分析精细化，话务量流失敏感化，话务量经营科学化。

四坚持品牌服务是保障不动摇。采取三项措施降低服务投诉：一是要大化小，小化了。严格规范投诉处理流程，明确第一责任人，做到防患于未然。二是要重回访，勤回访。对于重

复投诉，社区经理必须上门回访，对于一些突出的越级投诉，中心领导亲自上门回访。三是要常沟通，会沟通。通过与客户热忱沟通，取得客户的谅解，通过内部有效沟通，形成协同作战的有力防线。

总之，用心工作发挥龙头作用，打响服务品牌，实现文化营销、友情营销、技术营销、诚信营销、意志营销。全面领悟公司的发展战略和本次会议精神，捕捉市场信息，抓住商机，在服务上下，在清欠上下苦功，在经营上下大力气，发挥大局应有作用，确保完成全年各项目标任务。