# 202\_年终总结大会讲话稿

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-01-28

*时间过得非常快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。下面是范文网小编给大家整理的202\_年终总结大会讲话稿，仅供参考。 >202\_年终总结大会讲话稿 各位同仁：上午好! 今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司202\_年半年度工作总结大会，在...*

时间过得非常快，又是一年辞旧岁，又是一年春来报。下面是范文网小编给大家整理的202\_年终总结大会讲话稿，仅供参考。

>202\_年终总结大会讲话稿

各位同仁：上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司202\_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!

202\_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19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，19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。

一、上半年小结

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\*\*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。

二、下半年的工作规划

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资部考核，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、主导商品这样的一个合理商品结构，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19必将有一个更加美好的明天。

>202\_年终总结大会讲话稿

同志们：

在即将告别19年、喜迎19年的喜庆日子里，我们在这里隆重召开202\_年年终总结大会。受陈19董事长的委托，我向大家报告工作。

一、202\_年工作的回顾

202\_年，19投资发展有限公司是不平凡的一年。我们把贯彻公安部[202\_]19号令作为公司全年的工作主线，突出服务驾考这个中心任务，切实做好考前模拟训练和考中协助考官两项工作，取得了良好的社会效益和经济效益。

全年完成驾驶员考试的情况是：

C1科目一考试19人，全年合格率93.96%;

C1科目二考试总人数是123569人，全年平均合格率为64.43%;

C1科目三从202\_年10月11日开考至今，已有31506名学员参加考试，其中合格人数为19人，合格率为49%;

B2科目一考试19人，合格率85.16%;

B2科目二考试19人，合格率30.98%。

(一)追加投资近5000万元，全力推进驾考智能化。

202\_年，公司追加近5000万元投资，按照公安部123号令对驾考的新要求，对驾考设施、设备进了全方位改造。一是改造了C1科目二考场场地与设备，安装了GPS差分系统，于7月23投入使用;二是租房并装修C1科目三考试监控中心、购置考试用车42辆并装配了GPS差分系统，于10月11日投入使用;三是改造C1科目二模拟训练场并安装民了GPS差分系统和车载设备，于11月10日投入使用;四是新征地60亩，扩建大型货车科目二考训场地并安装GPS设备，于12月9日投入使用。至此，考训中心启用新考场、执行新标准，基本实现了驾考智能化。

(二)各部门认真负责，较好地完成了各自的工作任务。

19驾校按照做大做强创品牌的要求，千方百计扩大招生，精心组织培训教学，按计划安排学员考试等，克服市场低迷和场地吃紧等方面的困难，扎实开展工作、完善管理，取得了较好的成绩。

19驾联产业公司成立后，完成了2800多平方米监控大楼的租赁与装修，购置了42辆考试、训练用车，编印了《C1科目三道路技能考前模拟训练指南》，组织了全市驾考安全员培训。于10月11日试运行以来，共有31506参加考试，合格人数15384人，合格率49 %。运行3个多月，员工加班加点，保证了有效正常运转。

C1科目二模拟训练场，11月10日启用差分设备后，得到参训学员的一致肯定。为公司树立了良好口碑，加上全体员工的细心指导、优质服务，让参训学员考试的信心大大提高，合格率也明显提升。

大型货车考试从12月9日开始，共397人参加考试，合格123人，合格率30.98%。经过1个多月的试运行，逐步走上正轨。

公司机关、网管、保安、汽修等部门，围绕服务一线扎实工作，提供了良好的后勤保障。网管部陈峰带领全体员工刻苦钻研技术，做好日常保养，保障了考试、训练的正常运转;汽修厂白云同志带领3名修理工，承担着全公司100多辆考试训练用车的维修任务，确实是人员少、任务特别重，他们加班加点地工作，却毫无怨言，值得充分肯定。

(三)按照现代企业制度，改革公司管理体制。

11月份，董事长聘请董海涛先生担任总裁来公司主政，正在着手理顺公司管理体制，实行层级管理;制定并推行四定一奖惩(定岗、定责、定人、定目标，实行奖惩)管理机制，目前，四定方案已印发给各部门，试行三个月，奖惩制度在新的一年将逐步完善实施。

(四)适应新形势，增加正能量，加大宣传营销力度。

去年底，19公司网站已建成已上线运行，扩大公司宣传有了自己的平台;年内，我们邀请19日报和19电视台记者来公司进行新闻采访，19电视台民生直通车12月11日播出了智能驾考的专题新闻，19日报12月18日月都早刊头版用整版篇幅刊登了智能驾考的焦点新闻。下一步，公司拟增设宣传营销经理，探索增加业务、扩大效益的可行之路。

(五)加强党的建设，落实党建带群建。

公司党支部认真做好日常党务工作，每月编印一期党员学习资料，一月一次员工大会，宣讲时事政治与交通安全，积极配合行政推进工作，全体党员较好地发挥了先锋模范作用，公司党支部被19市经济开发区党工委评为先进党支部。按照开发区党工委的要求，公司已经启动工青妇群团组织筹建工作。

六、坚持以人为本，关心员工办实事。

公司在强调加强队伍建设、提升服务质量，每月一次员工会上安全课，提醒大家绷紧安全这根弦，确保不违法、不出事故;202\_年公司为员工普遍增加了工资，按照员工需求办理了医疗保险;公司增加中餐补贴，确保了员工用餐二荦二素一个汤的标准。尤其值得一提的是，公司在投资增大、效益下滑的情况下，员工的年终奖金还是按去年的标准发给，不降低。我感觉这是董事会看重员工，是对员工最实际的关心。

客观地看待202\_年工作，有一些值得重视的问题：

一是受特殊原因的影响，模拟训练场参训人数比上年减少三分之一以上，公司减收超过千万元，车辆状况和服务质量偶有反映，有待进一步改善和提升。

二是由于国家考试政策的调整，驾培生源市场出现新变化，19驾校招生出现下降情况，教练工作也受到场地吃紧的影响。

三是目前大车考试时间的安排，考生基本集中在考前2天练车，导致训练场地、车辆存在着闲置与难以确保需求双重问题。

四是考试合格率不高，相对增加了公司的运行成本。

五是有的员工缺乏责任心，对车辆的日常保养做得不好，未能及时发现问题及时送修，导致一些车辆的小毛病拖成大毛病。

以上问题值得认真对待，研究可行办法。切实加以解决。

在过去的一年里，公司全体员工敬业爱岗，诚信服务，在考场改造、标准更新的情况下，顾全大局、克服困难，为公司的安全、正常运转奉献了智慧和汗水，强化服务意识，弘扬诚信务实的作风，较好地完成了服务全市驾驶员考试的任务。在此，让我代表公司向大家表示衷心的感谢!

二、202\_年工作的展望

202\_年，19投资发展有限公司是推进改革之年、实干苦干之年、发展关键之年。我们仍然要以服务驾考为中心任务，突出考前模拟训练业务的开拓，为考生提供优质服务，确保安全运行;19驾校要努力做大做强创品牌，扩大招生，提高教学质量，提高考试合格率;我们要团结一心，认真学习理解政策，准确把握好方向，以饱满的激情、良好的心态、扎实的作风来做好新一年的各项工作，努力开创19投资发展有限公司经营管理的新局面。

进入马年，我们要在去年建设、改造、更新硬件的基础上，今年要化大力气优化软件，并从如下几个方面努力：

(一)实行科学管理，提升运转质量。

如果说过去的一年是建设履新之年，那么新的一年应该是管理创新之年。公司将实行层级管理，实施四定一奖惩机制，促进公司运转规范化。目前，四定方案已下发各部门，拟试行3个月，各部门要认真抓好实施，并及时发现问题，提出改进完善的办法，在此基础上，认真思考建立考核办法和奖惩制度。各部门都要增强大局意识，带领员工忠诚敬业、爱岗奉献，切实做好本职工作，围绕公司发展的大局，弘扬奉献精神，积极建言献策，共同维护公司的良好形象，努力提升正能量。

(二)牢记服务使命，提升服务质量。

我们公司是服务型企业，服务驾考是我们的中心任务。总体上说，全公司要为考官工作、驾校送考、考生考试提供优质服务。特别是一线部门更要以服务为己任，共同做好服务驾考这篇大文章 。模拟训练场要为C1科目二考前模拟训练的驾校和考生提供驾考闯关服务;19驾联产业公司要为C1科目三考前模拟训练的驾校和考生提供驾考圆梦服务;大车考训部要抓好B2科目二考前训练和考试服务，尽量让驾校和考生满意;19驾校要努力扩大招生、狠抓教学质量，以高度负责的精神为学员提供实在的服务，不断提高驾考的合格率。

机关、网管、汽修、保安、保洁要为尽力为一线服务，为公司的开展运转、经营安全、正常，为公司环境改善和形象的树立而努力工作。

(三)加强作风建设，提升工作质量。

202\_年上半年，要开展党的群众路线教育实践活动。我们要认真制定好活动方案，抓好学习教育工作，共产党员要边学边查边整改，确保活动有序开展，在学习、工作、守纪方面起先锋模范作用;公司工青妇群团组织抓紧筹备工作，成立后要发挥联系职工群众的纽带作用，把职工群众紧密地团结起来，为公司的发展作贡献;广大员工要敬业爱岗，尽职尽责，以良好的心态对待工作，以精细的要求做好事情，注重工作效率，提高工作质量。

(四)强化责任意识，提升安全质量。

安全是企业的生命，驾培行业尤其要重视安全!确保安全无事故应当成为我们共同的目标，驾车一定要严格遵守法规，来不得半点虚伪和疏忽。必须坚持安全教育常抓不懈，安全警钟长鸣，做到思想上高度重视，行动上高度自觉，强化责任意识，确保不发生人为和责任事故，确保教学、训练、考试安全高效，希望大家共同努力。

春回大地，万象更新。我们告别了建设调整的蛇年，迎来了充满希望的马年。我坚信：新的一年，新的耕耘，在董事会的领导下，通过全体员工的同心协力、优质服务，一定能迎来19市19投资发展有限公司更加安全顺畅的运转、更加融洽和谐的局面，取得经济效益和社会效益的双丰收，为19的驾培驾考事业作出新的更大的贡献!

衷心祝愿董事会领导和全体员工在马年里一马当先、马到成功!恭祝大家春节愉快、身体健康、全家幸福、万事如意!

>年终总结大会讲话

各位员工：

大家好!首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的202\_年，迎来了充满希望的202\_年。我谨代表公司领导向全体职工付出的辛勤耕耘和不求回报的奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

202\_年，是不平凡的一年。19x公司创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，19x公司创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的优良作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线，通过大家的共同努力，到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点)，总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产范围。202\_年全年产量86万件，超过了19年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到25000元以上，班组长以上管理工作人员年收入达到了35000元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长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次大错;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状态;进一步规范生产流程，实行生产现场管理;加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

202\_年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。202\_年，公司的发展前景广阔，我们的生产范围目标为16条生产线，员工总人数450人，年产目标146万件;经营模式目标为外贸、内销模式共同有序开展;并造就人性化的和谐企业文化。在工资待遇方面，我们将通过努力让每一位普通员工的年收入突破30000元，班组长以上年收入突破41000元。但是，在面临竞争愈加激烈的社会大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。

在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途径，比如靠我们的员工宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名员工，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过GS、PDC1919考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拨本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥IE工作组优势，在实际生产过程中，我们的IE组将发挥主动的作用，遇到比较难的工序，提前对员工进行培训，班组人员不够，IE组及时介入，以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对员工进行安全生产、规范操作、强化反浪费认识以节约成本等方面培训;对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训;对公司办公室管理人员进行如何做好管理工作等方面的培训。培训的方法我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的员工个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大员工的意见，把我们公司打造成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。最后，就是要我们的所有员工，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创员工的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜不思向前。要实现全公司每年年产值上涨 190%，202\_年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事。只要这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

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，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗!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!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！