# 关于开会发言

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-30

*关于开会发言（精选16篇）关于开会发言 篇1 各位同仁： 紧张而富有收获的虎年过去了，充满希望和勃勃生机的玉鼠吉祥年到来了。在这辞旧迎新的日子里，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献! 一分耕耘，一分收获...*

关于开会发言（精选16篇）

关于开会发言 篇1

各位同仁：

紧张而富有收获的虎年过去了，充满希望和勃勃生机的玉鼠吉祥年到来了。在这辞旧迎新的日子里，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献!

一分耕耘，一分收获。20x年，我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。去年我们有很多经验值得总结，有很多果实值得我们珍藏。比如：…………

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心、半点糊里糊涂。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进龋在这里，我主要强调三个字：

第一个字品

品就是品德、品质、品牌。

我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。古人说：“人之立身，所贵者惟在德行”。品格如同树木，名利如同树荫。我们常常考虑的是树荫，却不知树木才是根本。的确，学会做人是成事之道，人品人格是谋事之基。我们既然以“人”的身份在人世间生活，首先从本质上讲是“人”，所以一个人若要成功，首要问题就是学会做人，如果连做人都不会，怎么能把事做好呢?比尔盖茨曾说过：“我把人品排在人所有素质的第一位，超过了智慧、创新、情商、激-情等，我认为如果一个人的人品有了问题，这个人就不值得一个公司去考虑雇用他。”广东今日集团总裁何伯权说：“我们用人的原则是德才兼备，以德为先。打个比方说，品德就像火车的方向、路轨，才能就像马力。如果方向、路轨偏了，马力越大，造成的危害也就越大。”我相信，没有好的人品，是难以生产出好的产品的。

当然，我们公司绝大多数人都有好的品格。他们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。比如：…………。我们公司需要这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多的这样的人!能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。品质是什么?品质到底是怎样来的?有人说是：检验出来的?制造出来的?设计出来的?管理出来的?习惯出来的?

那么，你的答案呢?其实，不论是怎样出来的，零缺点的品质目标才是我们想要的。但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位员工做出来的。我们生产产品要做到：不良为零、浪费为零、故障为零、投诉为零，最终生产出一流的产品。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的产品，我们就要全力创品牌、创。名商曾宪梓说过他是靠好质量、大广告取得成功的。现在，我公司产品已获湖北省产品称号，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是进一步加大广告宣传力度，向中国冲刺!

第二个字赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获胜，大家都获益。这里包括三层意思：

1、企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，也不是董事长发的，是谁发的呢?是客户!我们的客户越多，我们的收入就越多。

2、企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我开办企业的目的，其实不是我急于要赚钱，而是增加社会就业，让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3、企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，要热心公益事业，支持环境保护，树立良好的社会形象。最终使社区更多的人拥护我们、支持我们。

第三个字和

和，就是和睦和-谐。《诗经》说：“谦谦君子，赐我百朋”。有一首歌唱道“团结就是力量——-这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强。”团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解;团结，任何对手都可以战胜;团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和-谐健康发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。我们的纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

和，主要注意以下三点：

1、家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作。我们每天忙忙碌碌，回到家里却又吵吵闹闹，会使一个人身心疲惫，肯定会影响到工作。一个成功人士都有一个和睦的家。希望大家处理好家庭关系……

2、班组要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非;静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。同事之间还要互谅互让、互帮互助。相信你会和同事的关系相处得非常融洽……

3、社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和社区搞好关系，让社区成为我们成长的土壤……

花放梅稍生意满，春归柳苑鸟声和。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收!

最后，衷心祝愿全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满!

关于开会发言 篇2

各位领导、同志们：

大家好!

回首20xx，面对全球性的经济危机，我们没有畏惧;面对酷暑严寒我们没有退缩.在种种困难下，我们共同努力，团结拼搏，创造出辉煌的业绩，圆满完成了各项任务.展望20xx，任务艰巨，困难重重，但是我们全体一般管理岗位的全体人员，有公司中层、环节岗位各级领导的带领和广大工人的大力支持，信心百倍，坚决完成任务，努力做到以下几点：

1、当好参谋和助手，强化执行力

我们一般管理岗位的人员，是公司和基层领导的参谋和助手，我们的工作对公司的发展起着至关重要的基础作用，不容忽视，工作中必须强化执行力，牢固树立好时间观念，对领导部署的工作任务，努力坚决在规定时间内创造性的完成好，让领导放心，坚决不辱使命。

2、加强学习，不断提高自身素质

当今已进入信息时代，党中央已明确提出创建学习型社会的要求，企业要创建学习型企业，为了适应时代发展要求，我们一般管理岗位的员工，责无旁贷而要做一名学习型员工。知识更新，日新月异，信息技术瞬息万变，不学习真不行啊!我们要努力向书本学，显现场工人学，向领用好互联网、oa办工系统等现代工具兄弟单位和企业学，向国内外的先进学。

3、深入现场，发现问题

我们深知，企业的效益即来自靠管理，主要来自生产现场，我们的关注对象就应该放在生产现场，我们要时刻牢记着岗位职责要求，深入生产现场观察体验。时刻用我们企业“不发现问题就是的问题”的理念提醒自己，要做好到岗到位强化执行。

4、做好总结，积累资料

要处处体现“管理留痕迹”的要求，对日常工作要做好记录，定期进行总结分析，向主管管领导汇报，为上级决策提供必要的参考，并积累保存好管理基础资料，适应和满足加工公司企业发展的要求。

总之，在20xx年已经悄然来到了!在新的一年里我们的工作中努力践行科学发展观，确保公司各项工作“全面、协调、可持续”的向前发展!作为一般管理岗位上的加工人，要为蒙东能源“八年实现六个一”尽职尽责尽力!再立新功!!

谢谢大家!

关于开会发言 篇3

过去的一年,在省公司法律事务部和市公司领导的直接指导和亲切关怀下，围绕电信向信息服务业转型这一中心工作，坚持发展、服务与安全同步,坚持技术、服务与支撑理念,在企业依法治理、合同管理、纠纷处理、法律风险分析预防、建立健全各项法律工作制度等方面做了一些工作,探索出了一些方法,积累了一些经验,取得了一些成绩。

一、查漏补缺,夯实法律基础工作,完善合同管理制度.

合同是交易的基本凭证,在经济往来中处于一个十分重要的地位,合同管理工作要作为法律事务中的一项日常基础工作,常抓不懈,持之以恒的把合同管理工作做好.根据省公司的有关文件,分公司于XX年下达了《关于印发〈江西省电信有限公司抚州市分公司合同管理办法〉的通知》(详见附件),文件规范了重大合同标的的数额,明晰了合同订立、审批、管理的流程,确定了合同管理部门、合同承办部门、合同审批部门以及相关审批部门的职责和权限。

我们在文件的基础上,结合当地营销实际特点,深度挖掘部门需求,响应中央提出的“又快又好”的工作思路,在合同管理工作方面做了一些深化和改良:

1、建立电脑和手抄两本合同管理台帐，实行分类、分期管理;建立合同统计分析制度，定期分析合同履行情况，及时发现合同管理和企业经营管理中存在的问题，提出改进意见和建议;公司合同专用章由部门负责人负责保管、使用.

2、有令必行,以本为据,狠抓合同管理制度落实力度.好的制度建立起来,更需要做的是坚定不移的执行.文件明确,合同的审批须经财务部门、业务部门和法律部门的三审查,再经分管的公司领导签字,最后由企划部盖章,合同才能生效.不改章,合同不能生效,财务也无法完成支付的功能,从源头上遏制老不按规章制度办事的情况.

3、精确管理,细分合同类别,明确不同合同由不同分管部门分工负责.企划部主要负责经济合同,劳动合同和保密合同以及相关的培训合同等由人力资源部管理.

4、建立纠纷联动机制,将公司内部的法律专岗人员与外聘律师实行\*,做到“一纠纷,两人连动”的机动模式,从模式上保证纠纷的妥善解决。

二、出谋划策,前期分析预警业务风险,健全企业法律风险防范机制

积极跟踪和研究相关法律法规,继续做好跟踪反垄断法的修订和企业所得税法的实施,研究新公司法的修订对公司章程的现实意义,做好电信发展的前期分析预警,确保相关政策的有效落实.同时,与时俱进,密切关注电信市场的新发展新变化.密切跟踪商务领航等转型业务的发展，对综合信息服务中涉及的相关法律问题，主动与业务部门进行深入沟通,及时总结,根据总结经验,定期制作发布《抚州电信企划信息简报》。

全面贯彻省公司XX年《关于加强防范我省企业知识产权法律风险的指导意见》和《关于加强互联网法制宣传教育工作意见的通知》,提高知识产权风险防范意识,分层次做好全员普法工作，加强领导干部、经营管理人员及基层员工法律知识的学习，提高运用法律管理的意识和能力。

组织全市营业员代表共30余人，开展以客户格式协议为主要内容的互动式法律讲座，讲座围绕签约客户的主体资格、协议违约条款的分析等问题，解答了不少常见的疑难问题，提出应对问题的关键点，有效增强了企业直接面向客户的员工法律风险的防范能力。

关于开会发言 篇4

尊敬的各位领导和同事们：

大家晚上好！

我是江北茂业百货店的店长，今天很荣幸能站在这里发言，心情十分激动。借此机会，首先要向在座的各位领导和同事表示衷心的感谢，感谢领导对我的栽培和关心，和对我以往工作的肯定，也要感谢同事们给予我的帮助和支持。

当初公司安排我接任茂业百货店长一职，我深感责任的重大，而当时的情况对我来说真的是一项挑战，我曾经也彷徨过，不知道自己是否能胜任这份工作。但公司领导把这个重担交给我，就是对我的信任，我很感谢公司领导给了我这样的机会，我不能也不想让领导失望。于是决定放下包袱，全心投入工作中，尽自己所能去带领好茂业这个小团队，做出业绩来。

作为一名店长，工作中必须以身作则，做员工的表帅，需要培养员工团队协助精神和集体观念，充分调动和发挥员工的积极性，增强本店的凝聚力。也要加强服务质量的提升，商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。经过这几个月的努力，我店的工作也初见成效。虽然我的工作很普通，但要成为一名优秀的员工，在我看来，最重要的就是要热爱工作。“细心只能将事情做对，用心才能将事情做好！”，做事不仅要细心，更要用心，认认真真的做好本职工作。虽然今天有幸被评为“优秀店长”，但我深知，我做得不够的地方还很多，有很多的东西，还需要我去学习。成绩属于过去，荣誉属于大家，我将把过去的成绩作为新的工作起点，严格要求自己，虚心学习他人的长处，不断提升自我，保持积极认真的工作态度，从点滴做起，踏实工作，爱岗敬业，以饱满的工作热情，全身心投入今后的工作中，以此来回报公司领导和同事们的鼓励和厚爱。

最后，请允许我再次向大家表示衷心的感谢，并祝大家工作顺利，身体健康！谢谢！

关于开会发言 篇5

天召开本次班主任工作会我想说三句话：

第一句话：做一名班主任不容易，得有爱心、细心、耐心、恒心。

有爱心，Z老师是我们学校所有老师的表率。她给所带班级的寄宿女同学整整梳了两年的头发，从不落下一天。没有爱心是万万做不到的。学生到了高年级往往开始调皮起来，但Z老师、Z老师、Z老师所带的班级似乎没有调皮的学生。其实不然，我觉得是她们无私的师爱深深感染着学生、影响着班风。

有细心，Z老师是我们学习的表率。一年级学生小，工作难度大，但她凡事考虑周全，班上的工作都安排得仅仅有条，班上的任何事情都有专人负责，学生进餐、到寝室、出操处处有人管理。大家可以到她班上去看，别看是一年级，什么时候都是整洁的、干净的、有序的。不像我们有些三、四、五年级，地上的灰有一公分厚、视频展台上更是难以入眼。

有耐心，问林老师是我们学习的表率。学生说肚子疼，他便给学生揉。班上有一名学生经常大便在裤子里，他不愿其烦地一次又一次帮助学生。

有恒心，Z老师、Z老师是我们学习的表率。这两个学前班，学生人数多，但她们把学前班管理得清清爽爽。什么时候教室都是整洁的、干净的，坚持周周消毒，在幼儿园发生了一例又一例手足口病时，我们的学前班没有发生一例。大家想想，你班上在坚持天天拖地吗?你班上还在坚持周周消毒吗?洗拖把多半是学前班和一年级的小朋友，难道其它的班级没有灰尘、不需要拖地?

第二句话：做一名班主任很幸福，有学生问候、有家长尊重。

作为一名班主任，只要你是真的对学生好，学生是知道的、家长是感激的。一声声校园里、街道上“老师好”，是一种责任，也是一种幸福。

第三句话：学校工作是由一个个班级工作组成的，所以班主任工作很重要。

那么学校工作反应出来应该是怎样的呢?

首先是校园。一是无论什么时候走进校园，走进校园的什么地方，校园里都应该是干干净净、清清爽爽的。这一点我们的校园基本上达到了，那么怎样才能做到这一点。我觉得靠的是班主任，只有班主任带领班上同学打扫好自己班上的清洁区才能做到。刘传会老师、董尚琼老师、赵德梅老师、常梅花老师、申梨老师、甚代芳老师、问林老师、罗雅静老师、汪李红老师、谢丽华老师，他们每天都在参与晨扫。二是无论什么时候走进校园，听到的都应该是校园专用语：普通话。普通话在多个行业都已使用：医院、银行、商场……可以说在我们身边到处都是普通话，但在我们的校园却还方言盛行。作为班主任，我们应该要求、强调学生说普通话，普通话应该成为一种自然的校园语言。作为班主任的你，你在班上要求过学生无论什么时候都要说普通话吗?你的学生在课间交流的时候是说的普通话吗?

其次是教室。一个管理好的教室，首先给人的印象应该桌椅摆放、书包存放整洁，劳动工具、学生书籍作业摆放有序。其次是可以看见学生的过程管理，像汪老师班上的“比一比”、“谁第一”等等，这样天天培养学生的上进心和集体荣誉感。再想想我们有的班级，一学期就要结束，雅行优胜小组的评比牌根本就没用，还是空白，我要问，你在怎样管理你的班级?难怪你的班级狼藉一片。

然后是课堂。一个管理好的班级，课堂上学生的坐姿、读书的姿势、举手发言的姿势都是正确的，甚至文具盒的摆放、学习用品的摆放都是整齐的。没有学生蹲在凳子上的行为，没有学生发言时“我我我”叫的声音……

最后是课间。一个管理好的班级，课间学生总是在看书、做趣味游戏、跳绳、踢毽子、打乒乓球、打篮球、抖空竹等，而不是学生趴在地上或课桌上扇卡、打珠子等赌博的游戏，不是学生在疯疯赶赶。

总之，我们的校园，就应该是干净整洁、书声琅琅、欢声笑语、朝气蓬勃。要达到这一切主要靠我们班主任艰辛的努力。

关于开会发言 篇6

各位同事，大家晚上好！

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们xx公司20xx年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福！

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里，这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。也先后迎来了精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了；是你们的加入，我们共同提升了人生。茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情！

xx年综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。xx年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻！

最近两个月来，我们描绘了xx年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。xx年，对于xx员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然xx年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来xx年具有划时代意义的“以信立人”的xx企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

xx年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪！我们要不要为此郑重地承诺？要！

当前，社会形势总体上保持稳定。同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。借此机会，我愿重申，将高举“以信立人”的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们xx员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。

最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐！谢谢大家。

关于开会发言 篇7

各位同仁：

紧张而富有收获的鼠年过去了，充满希望和勃勃生机的玉鼠吉祥年到来了。在这辞旧迎新的日子里，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！

一分耕耘，一分收获。20xx年，我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。去年我们有很多经验值得总结，有很多果实值得我们珍藏。比如：…………

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心、半点糊里糊涂。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进龋在这里，我主要强调三个字：

第一个字品

品就是品德、品质、品牌。

我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。古人说：“人之立身，所贵者惟在德行”。品格如同树木，名利如同树荫。我们常常考虑的是树荫，却不知树木才是根本。的确，学会做人是成事之道，人品人格是谋事之基。我们既然以“人”的身份在人世间生活，首先从本质上讲是“人”，所以一个人若要成功，首要问题就是学会做人，如果连做人都不会，怎么能把事做好呢？比尔盖茨曾说过：“我把人品排在人所有素质的第一位，超过了智慧、创新、情商、激-情等，我认为如果一个人的人品有了问题，这个人就不值得一个公司去考虑雇用他。”广东今日集团总裁何伯权说：“我们用人的原则是德才兼备，以德为先。打个比方说，品德就像火车的方向、路轨，才能就像马力。如果方向、路轨偏了，马力越大，造成的危害也就越大。”我相信，没有好的人品，是难以生产出好的产品的。

当然，我们公司绝大多数人都有好的品格。他们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。比如：…………。我们公司需要这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多的这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。品质是什么？品质到底是怎样来的？有人说是：检验出来的？制造出来的？设计出来的？管理出来的？习惯出来的？

那么，你的答案呢？其实，不论是怎样出来的，零缺点的品质目标才是我们想要的。但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位员工做出来的。我们生产产品要做到：不良为零、浪费为零、故障为零、投诉为零，最终生产出一流的产品。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的产品，我们就要全力创品牌、创。名商曾宪梓说过他是靠好质量、大广告取得成功的。现在，我公司产品已获湖北省产品称号，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是进一步加大广告宣传力度，向中国冲刺！

第二个字赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，大家都获胜，大家都获益。这里包括三层意思：

1、企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是总经理发的，也不是董事长发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2、企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我开办企业的目的，其实不是我急于要赚钱，而是增加社会就业，让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3、企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，要热心公益事业，支持环境保护，树立良好的社会形象。最终使社区更多的人拥护我们、支持我们。

第三个字和

和，就是和睦和-谐。《诗经》说：“谦谦君子，赐我百朋”。有一首歌唱道“团结就是力量——-这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强。”团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，经济社会才会持续快速和-谐健康发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。我们的纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

和，主要注意以下三点：

1、家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作。我们每天忙忙碌碌，回到家里却又吵吵闹闹，会使一个人身心疲惫，肯定会影响到工作。一个成功人士都有一个和睦的家。希望大家处理好家庭关系……

2、班组要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。同事之间还要互谅互让、互帮互助。相信你会和同事的关系相处得非常融洽……

3、社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和社区搞好关系，让社区成为我们成长的土壤……

花放梅稍生意满，春归柳苑鸟声和。让我们在新的一年，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

最后，衷心祝愿全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

关于开会发言 篇8

各位老师：

大家好!

今天我们把班主任老师聚集在一起，举办这个交流研讨会，体现了班主任在学校工作中的重要地位和重要作用。希望通过这个会议，给大家提供一个学习交流的平台，取人之长，补己之短，不断丰富班主任工作的经验和技巧，努力提高班主任工作的能力和水平。

众所周知，班主任是学校工作的骨干，是教育教学的主力军，一所学校，如果有一支保障有力的班主任队伍，那这所学校必定是一所好学校。

我校的班主任老师平时工作都很踏实，也很务实，大家为了学校整体工作识大体，顾大局，不计较个人得失，。特别是今年新班主任、工作很用心、善于学习，支教B、A尽管带着小孩仍然肩负班主任。

目前，学校已健全了各项制度和措施，大到绩效考核制度，小道学生请假、严重违纪学生教育处置办法。而且很多工作开展给予很好的内涵和载体，卫生方面的一米责任区、纪律方面的文明礼仪、凳子归位、手不离书，及常抓的13项行为习惯。而励志教育七项系列常规活动的开展，促进了13项行为习惯养成，为行为习惯养成教育提供动力。暨励志教育重引导、行为习惯抓养成。

这就要求我们要抓好各项制度的落实，提高工作的执行力，落实中有狠劲。因为班主任是学校各项工作和制度的最终执行者和落实者。一个班级管理的好坏直接影响到整个学校工作的优劣，从这个角度讲，班主任工作是学校各项工作的支撑点，班主任是教师中的优秀者，是学校各项工作的支柱。

召开这次班主任工作经验交流会，就是为大家搭设一个交流的平台，大家可以相互学习班级管理和励志教育等工作经验，相互交流工作中的体会，逐步提高自己的班级管理水平，为促进学校规范管理、持续和谐发展作出更大的贡献。

刚才，听了班主任同志的发言，我深有感触，他们的发言很实在，他们的工作经验很实用，他们的工作精神很感人。作为优秀班主任，要学会吃苦，乐于奉献，勇挑重担，心系学生，服务学生;要有强烈的事业心，责任感和过硬的教学水平;要做学生的精神领袖，思想向导、行动楷模……总之，班主任工作艰巨而辛苦，更是崇高的，其中充满无私奉献精神，持之以恒的毅力和无微不至的爱心。

下面我谈三点体会：

一、热爱学生，严格要求，促进成人成才。

让学生觉得我是可以亲近的，在学生有困难的时候，或有一定思想困惑的时候他们敢找你倾诉，敢要求你帮助他。但是，你在学生面前是有威严的，你所说的是学生必须要努力作到的，学生对你有敬畏之情。

如果我们一味温顺，学生久而久之久就不会把你所说的话放在心上，这样下去，班主任的威信就丧失了，班级就容易混乱。如果一味威严，学生就会怕你，学生想说的都不敢跟你说，在班级日常生活中，表面看起来风平浪静，其实有许多问题是老师所不知道的。

对待学生违纪的态度：我觉得应注意以下几个方面：

1.、分清类型，疏堵并举。

治理班上的违纪现象，在我看来，就像大禹治水一样，疏堵并举，以疏为主，以堵为辅，能疏则疏，不能疏则堵。比如，学生不做作业，上课做小动作等一般违纪这都要疏导，堵是堵不住的，如果学生以大欺小，讹诈其他同学，这就要先堵再疏。

2.、找准违纪的根源。

我们要知道学生违纪的根源，就必须找到他的出发点与目的，并要看他的出发点和目的是否一致。面对学生的违纪，我们千万不可武断，一定要冷静的找到根源。

3.要站在一定的高度，用发展的眼光来看待，对于学生的违纪事件处理。

4.找出违纪学生的闪光点，用他的优点来促使他改掉缺点。

我们看待一个违纪的学生，既要看到他的缺点，更要看到他的优点，并且在和他谈话的过程中要把他的优点指出来，并个与充分的肯定，在指出对他的不足，这样在心理上他就容易接受。

绝不能因为严格要求而体罚或变相体罚学生，如挖苦讽刺，罚站罚冻，拳打脚踢等。其结果要么是对学生造成伤害，教师违法。要么导致学生内心紧张，耻辱，对老师产生怨恨，厌学等，对学生身心健康造成严重损害。同时会给自己的工作造成严重影响。

二、加强学习，提高自身素养，进一步提高班主任工作水平。

班主任工作不断加强的一个很重要因素是加强自身的学习，提高个人素质。学习要从同事中学，从实践中学，从书本中学，从学生中学。

从同事中学，要经常观察其他班级的各项工作，包括学生精神面貌，学生成绩，纪律卫生状况等等，特别是刚当班主任或从事这项工作时间不长的同志，更应注意与同事学习交流。这样通过学习借鉴，会使自己的工作在创新的基础上得到提升。

从实践中学，就是要在管理过程中不断摸索，探究新的工作思路和方法，随着时代的不断变化，学生思想的不断变化，班级管理工作总会出现新矛盾、新问题、比如学生留长发、染头发、佩戴首饰的问题，学生上网的问题，抽烟喝酒的问题，校内外住宿管理的问题。要在细心观察研究的基础上，根据其危害性，适时定出新的教育方案或方法进行有针对性地教育。

从书本中学，就是要经常看一些报刊杂志，班主任工作研究资料等，从中丰富个人的专业管理知识。

从学生中学，就是要善于向学生了解学生的思想动态爱好，针对他们的年龄特点、心理生理特点，经常性地开展一系列主题班会与文体活动进行教育，当然要发挥班委会团支部的民主管理作用。

班主任工作要创新，班主任工作要进步，就需要经常性地研究班主任工作，总结成功或不成功的经验，从而不断提高管理水平，也可以将自己的学习工作心得整理成体会文章发表交流。

三、持之以恒，以一鉴之，面向全体，使班主任工作保持至始至终。

学校教育教学工作的特点就是无休止的重复。备课讲课、批改作业、辅导、学生管理……，日复一日，年复一年，既单调而又缺乏新鲜感、刺激感。而班主任工作，除了上述外还有每天早起晚睡，为学生提茶，无体止地的说服教育，但与教学相比，班主任工作应有新鲜感和刺激感，因为学生在学习过程中，给你冷不丁出现一些新问题，需要我们研究解决。

所以，不管是经常性工作，还是解决突发性问题，我们工作的精神和作风要始终坚持持之以恒的决心，不能因学生或班级管理中问题的影响而造成自己思想情绪波动，出现热冷病，使班级管理中途出现起伏而影响学生的教育和成长，或者对某些学生因成绩不佳、纪律松散、自我约束不够、调皮捣蛋贪玩、顶撞教师而放弃管理，使之放任自流。这些都不可取。每个同志必须始终本着热爱学生，为学生负责地态度，研究制定新的措施，改进方法，进行再教育。

两点建议：1.做好“第一次”：(见面、上课、活动、违纪事件)

2.开展一些活动：

总之，我们大家都要以极大的热情投入工作，面向全体学生，实施有针对性的教育，决不辜负学生家长对我们的期望，决不辜负学校对我们的信任，认真扎实有效地搞好班主任工作，使学校精细化管理水平不断提升。

希望各位班主任能以此次会议为新起点，认真履行班主任的职责，用我们的爱心与热情关注我们的学生，以高度的责任感和强烈的事业心做好班主任工作。

关于开会发言 篇9

尊敬的各位领导、各位同仁

大家好！

今天我代表东台新合作公司参加新合作集团公司主办的店长技能述职演讲，此时此刻我的心情无比激动，非常高兴。感谢集团公司给我这个平台，感谢我的公司给我这份机遇。

我来自美丽的黄海明珠江苏东台，我叫，现任东台新合作经三北路店店长。我们店地处城乡结合部，现有员工11人，为社区便利店，20xx年11月26日开业，经营面积500平米，经营15个大类5000多个商品，日均销售16000元，可实现年销售600万元。随着社区的逐步成熟，销售将会越来越好。

在应聘店长岗位前，我原是新合作配送中心一名普通的保管员。经过应聘培训、实习、考核，走上店长岗位后，我通过认真的学习，反复的体验。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。我认为一个合格的店长应该具备的基本素质就是：爱岗敬业，认真踏实、一丝不苟的工作作风；严于律已，诚实待人，诚信为本的优良品质。

作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面要发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，要学会指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决。下面讲几点经营管理中的体会：

一、培养员工的团队精神至关重要。虽然我们是一个仅有11人的便利店，但我深知培养和发挥员工团队协作意识在经营工作中的作用。这里我举个例子，我们经三北路店地处城乡结合部，毗邻城北开发区，周边工厂较多，但居民区入住率不高。上午7-9点以居民消费生鲜为主，一方豆腐三毛钱也是一笔交易，客单小，客流大；下午6-8点以工厂上班族消费工业品为主，客单大，客流集中。生鲜商品每天早上6点半前由公司统一配送到店，销售前需要打理上架，每个班只有5个人，其中生鲜每班只有1个人，人少怎么办？我是既当指挥员，又当战斗员，带领员工一起上。每天上午其他区域员工主动和生鲜区域员工一起，开门前半个小时到店打理生鲜商品上架，开门后共同迎接生鲜销售高峰的到来。每天如此，那里忙，到那里去；那里需要，到那里去。月末考核工资，按区域定员完成销售、毛利比例考核发放，从不计较个人得失，发扬了相互协作配合的团队精神。做到用人用工精打细算，服务质量高效优质。

二、实施店促有效刺激顾客消费。距离我店不远就有几家超市和一家农贸市场，价格竞争激烈，消费者流动选择性很大。我店审时度势，坚持每天推出不同会员特价、时段特价、限量超低惊爆价、满额赠送等多种促销活动，并充分发挥农产品平价直销区的作用，每日拿出2到3款水果、蔬菜零利润或负毛利引领消费，取得了良好的效果，从而稳定了客户群体，这也是我店销售持续看好的重要举措之一。

三、强化服务提升门店形象。商品是有形的，而我们的服务是无形的，服务是提升竞争力的必要手段。服务不仅要求员工熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。我店现有12位老人和6家工厂，坚持每天预约为他们送货上门服务。我们还每月评比服务之星，树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

四、怎样做一个合格的店长。店长的首要任务是领导团队完成公司下达的各项目标任务。合格的店长不仅会善于发现工作中的问题，并及时解决；而且他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项目标任务；他更要善于激励，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭也要时时关助。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做得好的员工要表扬和奖励；对违反规章制度的员工要批评和惩罚，让员工自己把握其中的厉害关系。总之，要做一个让员工们心里踏实、放心、信任的带头人。

以上是我做店长以来的点滴体会，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为新合作的发展做出更大的贡献。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

关于开会发言 篇10

亲爱的各位美女帅哥们：

你们好!

这真实一个让我紧张的时刻，一下子面对见到公司这么多前辈，嗯，荣幸啊。先做个简单的自我介绍，我是TBF徐州金鹰店的实习生刁旭松，在TBF仍处于菜鸟级别，喜欢篮球和唱歌，我呢相貌一般，但信心十足，俗称自恋，呵呵。

来到TBF也有两个多月了，在这段时间里，我亲身体会了TBF的文化和理念。还记得刚到徐州金鹰的时候，刚好赶上在做特卖，于是很自然的我就从协助特卖开始，因为刚去嘛，我还没有促销牌，所以我每天最重要的工作只有两个，第一：防盗，第二：拿货。简洁但不简单，至少对刚开始的我来说是这样。每天光是站，就是一个不小挑战，每天晚上下班回去，第一件事就是泡脚，第二件事就是揉脚，呵呵!

特卖结束的时候要做盘点嘛，我们是晚上做的盘点，又都上了一天班，我反正是很累很累。但是盘货的时候，我们TBF的美女们表现出来的那种干劲真的太让我惊讶了，我一点都看不出来他们上一天班下来的疲惫。我记得有一个老李，那封箱封的，光听拉胶带的声音就知道她的卖力，最后她直接把鞋子踢掉了，当然她脱鞋可不是为了感受沙滩的柔软，而是为了封箱时候不至于鞋子踩破纸箱。我们的美女们表现出来的干劲感动了我。

进了店铺之后，我和普通员工刚进店铺一样，先从整理仓库开始，每天的工作就是不断的理货、拿货、放货，单调乏味，而且很累，早上时候：

旭松，去拿一件6015的S码。

好的 然后我跑进仓库，这边翻翻那边看看，跑出来 给你 晚上时候：

旭松，去拿一件6015的S码。

哦 然后去仓库顺手拿意见就出来了， 给

刚开始的几天几乎都是在熟悉货品的同时考验我的体能。但是这也是我成长的一个必不可少的阶段。大家并没有因为我是大学生而有什么特殊对待，正是他们的这种待遇促使了我的成长，所以我在这里要感谢他们，尤其是我的店长周敏，我想在座的许多人都应该认识她，一个干练而且大嗓门的女强人，她用她的方式教会了我TBF是如何做销售的，我简单的总结一下就是：组团忽悠，没事就捧，反正不要本钱。在实际销售的历练中，慢慢的我发现课本上所说的有关销售的理论确实只是理论。

以前如果有人问我，我会很自信的告诉他我是本科毕业生，但是TBF教会了我一个道理：我有大学生的资历，但是我不能有大学生的姿态。所以现在有人再问我，我会告诉他，我是TBF的一个兵!现在的我已经找到了工作的节奏和乐趣，当然，我要学的还很多很多，所以呢，我仍然在努力，你们都是我的榜样，要多多照顾我哦!

好了，Ladies and 乡亲们，谢谢你们耐心听我的发言，谢谢!

关于开会发言 篇11

尊敬的各位领导、各位同仁

大家好!

今天我代表东台新合作公司参加新合作集团公司主办的店长技能述职演讲，此时此刻我的心情无比激动，非常高兴。感谢集团公司给我这个平台，感谢我的公司给我这份机遇。

我来自美丽的黄海明珠江苏东台，我叫，现任东台新合作经三北路店店长。我们店地处城乡结合部，现有员工11人，为社区便利店，20xx年11月26日开业，经营面积500平米，经营15个大类5000多个商品，日均销售16000元，可实现年销售600万元。随着社区的逐步成熟，销售将会越来越好。

在应聘店长岗位前，我原是新合作配送中心一名普通的保管员。经过应聘培训、实习、考核，走上店长岗位后，我通过认真的学习，反复的体验。在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己。我认为一个合格的店长应该具备的基本素质就是：爱岗敬业，认真踏实、一丝不苟的工作作风;严于律已，诚实待人，诚信为本的优良品质。

作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面要发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。要以 高标准、严要求 作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，要学会指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决。下面讲几点经营管理中的体会：

一、培养员工的团队精神至关重要。虽然我们是一个仅有11人的便利店，但我深知培养和发挥员工团队协作意识在经营工作中的作用。这里我举个例子，我们经三北路店地处城乡结合部，毗邻城北开发区，周边工厂较多，但居民区入住率不高。上午7-9点以居民消费生鲜为主，一方豆腐三毛钱也是一笔交易，客单小，客流大;下午6-8点以工厂上班族消费工业品为主，客单大，客流集中。生鲜商品每天早上6点半前由公司统一配送到店，销售前需要打理上架，每个班只有5个人，其中生鲜每班只有1个人，人少怎么办?我是既当指挥员，又当战斗员，带领员工一起上。每天上午其他区域员工主动和生鲜区域员工一起，开门前半个小时到店打理生鲜商品上架，开门后共同迎接生鲜销售高峰的到来。每天如此，那里忙，到那里去;那里需要，到那里去。月末考核工资，按区域定员完成销售、毛利比例考核发放，从不计较个人得失，发扬了相互协作配合的团队精神。做到用人用工精打细算，服务质量高效优质。

二、实施店促有效刺激顾客消费。距离我店不远就有几家超市和一家农贸市场，价格竞争激烈，消费者流动选择性很大。我店审时度势，坚持每天推出不同会员特价、时段特价、限量超低惊爆价、满额赠送等多种促销活动，并充分发挥农产品平价直销区的作用，每日拿出2到3款水果、蔬菜零利润或负毛利引领消费，取得了良好的效果，从而稳定了客户群体，这也是我店销售持续看好的重要举措之一。

三、强化服务提升门店形象。商品是有形的，而我们的服务是无形的，服务是提升竞争力的必要手段。服务不仅要求员工熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。我店现有12位老人和6家工厂，坚持每天预约为他们送货上门服务。我们还每月评比服务之星，树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竟比的良好氛围。

四、怎样做一个合格的店长。店长的首要任务是领导团队完成公司下达的各项目标任务。合格的店长不仅会善于发现工作中的问题，并及时解决;而且他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项目标任务;他更要善于激励，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭也要时时关助。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做得好的员工要表扬和奖励;对违反规章制度的员工要批评和惩罚，让员工自己把握其中的厉害关系。总之，要做一个让员工们心里踏实、放心、信任的带头人。

以上是我做店长以来的点滴体会，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为新合作的发展做出更大的贡献。

我的演讲到此结束，谢谢大家!

关于开会发言 篇12

尊敬的\_\_公司各位领导、各位经销商：

您们好。

今天，众经销商相聚在此，我深感荣欣，值此佳节即将来临之际，我代表安徽和顺汽车4S店的全体员工，向大家拜个早年，恭贺大家虎年行大运，发大财。今天，寒风刺骨阻挡不了我分享20\_\_年\_\_公司汽车销售战绩的欣喜、共谋20\_\_年\_\_公司销售奇策的决心。

今天，虽是寒冷的冬季，但我对\_\_公司的爱慕温度、信任程度、销售期望度，好似青梅竹马、志趣相投。今天，\_\_公司营销服务年会的举行，犹如冬日的暖阳，将给我和在场的所有经销商披上祥瑞，以鼓舞我再创\_\_公司销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日\_\_公司营销服务年会的举行，犹如冬日的梅花，征途中的红军，有咱中国人的铮铮傲骨和自强不息的奋斗精神，这诠释出一个伟大的哲理，什么是\_\_公司精神。

回顾20\_\_年，虽然汽车整体市场低迷，虽然我有困难和艰辛，虽然我有挫折和痛苦，但是，在\_\_公司汽车各位领导的协助下，我排除万难，不畏艰辛，总结挫折，克服痛苦，依然在汽车整体市场低迷的情况下，创下了骄人的战绩。

回顾20\_\_年，在\_\_公司汽车众领导的英明领导下，各销售商拼搏进取，奋发向上，取得了突破万台\_\_公司汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20\_\_年，我有千言万语想和安驰厂家领导人汇报，更有许多管理和销售的模式需要向众经销商学习，但我将会象红军踏征程一样，在阜阳踏出一片属于自己的汽车销售之路。

作为安徽和顺汽车4S店总经理，我将高举着\_\_公司汽车的精神旗帜，伴着\_\_公司汽车驰骋在中国大好河山，满怀信心和梦想地带领\_\_市和顺汽车4S店所有员工，用飞的速度勇跃汽车销售的一个又一个高峰。谢谢大家!

关于开会发言 篇13

各位领导、员工朋友们：

大家好，我是专柜的店长。

我的成长经过是简单而又漫长的，从跨出学校的大门我就进入了xx商厦，那时候的我是一个刚刚走出校园的学生，需要学的东西实在是太多太多，进入xx商厦后，领导和各位同事都很关心我，教我如何更好地去适应各方面的工作，抓好销售，领导和同事们的殷勤教诲，使我在人生的转折点上有了一个很好的开端，同时我深深感受到商场就象一个大家庭，我们每位成员都是这个家庭的一分子，从那时起我就决心要为商场奉献我的青春，发挥我的自身的作用。

也从那时起我便全心投-身于，积极参加组织的各项活动，如技能比武、才艺展示、参与板报设计等，从中来体现自身价值。随着年龄的增长和时代对人要求的高标准，我越来越感觉到自身知识的贫乏，于是在工作之余我又学习了财务会计专业、了解了相关的法律常识。与此同时我又意识到xx商厦是个对外窗口性很强的企业为了磨练自身，我又学习了一些与销售有关的商业用英语，从一个侧面来实现自身价值，力争提高自己的综合素质，全面发展自己，完善自己。

在我工作的两年时间里，我打破了传统的公司配货制度，变被动为主动，做到及时沟通，给公司提合理化建议，积极组织货源。我的毅力和耐力，以及对工作的执着认真得到了公司的肯定，业务也有了明显的提升。20xx年全年任务完成了将近51万，与往年全年比增加了85以上，就20xx年一月本柜完成任务13万，与去年同期比增长了38。之所以有这样的成绩，这些都和平日各位领导关怀教导与督促分不开的;和各位员工大力协作分不开的;和公司支持肯定分不开的。

在商场工作的时间里，让我学到了很多东西，从意义上真正理解了社会这个大学堂，社会在向前发展，这个大家庭也要发展，发展的同时必会有竞争，如何去迎接与面对这些竞争呢?

当前，商厦 四讲 活动，如火如荼，这也正说明了发展中的企业更要我们深知并牢记 责任、状态、奉献、危机 。从这八个大字中，让我深刻感受到自身还存在的不足。

首先，从责任方面来讲，自己要深刻领会商厦的各项规章制度，提高自己的理解能力，充分发挥自己的责任心，从细小入手，严谨要求自己。

其次，从状态方面，不断提高自身各方面的知识，发挥好一个作为xx人应当发挥的状态意识，随时调整自己的心态，让自己的状态时刻处于。谈到奉献，作为我们青年人来讲，在不断充实自己的同时，要多发挥自己的光和热，为奉献自己的力量。随商厦 四强 方针不断的创新应变，提高业务及技能等多方面能力，充分体现奉献这个词的含义。市场潮流时刻提醒我们随时都会有危机，只有-发现自己的不足，才能时刻触机自己，把危机变为压力，再把压力转化动力，只有这样，自己才能够挖掘自己更大的潜力，使这种潜力能够源源不断的发挥出来。(企业)的发展是要靠各位领导和我们在座的诸位来完成的，只有真正领会其含义，明确目标、齐心协力，我们的企业才会在这迅猛发展的时代中，处于不败之地。

以上就是我的个人情况和自己的感想， 万丈高楼平地起 ，在今后的工作中我愿用更务实的眼光和态度，从点滴做起，从实践中不断积累经验，我愿意用我青春的风采润泽我的明天，商厦的明天，适于企业风雨同舟。

关于开会发言 篇14

同志们：

今天，我们在这里召开\_\_\_\_\_会议，我认为是十分必要的，这对于\_\_\_\_\_工作的开展，具有十分重要的指导意义。对于刚才\_\_\_\_同志，以及\_\_\_\_同志的讲话，我认为，讲得非常好，非常深刻。希望在座的同志，认真领会，深刻理解。回去后，要传达\_\_\_\_同志及\_\_\_\_同志的讲话精神，并认真落实。真抓实干，推动\_\_\_\_\_工作的顺利开展，努力开创\_\_\_\_\_工作新局面。

对于\_\_\_\_\_工作，我提几点补充意见：

一、对于\_\_\_\_\_工作，我们要从思想上提高认识，充分领会\_\_\_\_\_工作的重要性和必要性。目前，\_\_\_\_\_工作已经开创了很好的局面，获得了很大的成绩，这是有目共睹的。但是，还是要从深度和广度上更加推进\_\_\_\_\_工作。我看，重要的一点是：提高认识!各级领导要充分领会\_\_\_\_\_工作的重要性和必要性，各级组织要加强关于\_\_\_\_\_工作的宣传力度，形成上下“齐抓共管”的局面，只有这样，\_\_\_\_\_工作才能更上层楼。

二、对于\_\_\_\_\_工作，要加强落实，要把工作落到实处。目前，有个别同志、个别部门，存在一个很不好的现象，就是：热衷于搞形式主义，热衷于开大会，传达文件。当然，开大会是必要的，上传下达也是必须的。但是，光是讲空话。打官腔，是远远不够的。对\_\_\_\_\_工作，要真抓实干，加强落实。各级领导要把\_\_\_\_\_工作列入日常议事日程，要具体部署、认真执行。各级领导要为\_\_\_\_\_工作创造必要的物质条件和舆论环境，扎扎实实推动\_\_\_\_\_工作的开展。要抓出实效，抓出成绩。

三、要加强协调工作。历史证明：团结，是我们消除一切困难的有力武器。关于\_\_\_\_\_工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右，各方面、各环节有机结合起来，步调一致地推进\_\_\_\_\_工作的开展。目前，有些部门，遇事推倭、互相扯皮，这种官僚作风，十分要不得!这种作风，轻则导致工作效率降低，重则影响我们的威信。我们要坚决铲除这种官僚作风。

四、要在实践中探索\_\_\_\_\_工作与市场经济有机结合的新路子。\_\_\_\_\_工作与市场经济有没有关系，我看是大有关系。市场经济是一场深刻的社会变革，它的影响将波及社会生活的每一个领域，\_\_\_\_\_工作也不例外，它必然会受市场经济的影响。因此，如何适应市场经济的要求，如何和市场经济有机结合起来，希望大家认真地思考一下，去探索一下，这是十分有意义的。

五、参与 \_\_\_工作的同志，要有自豪感和责任感。同志们，对于\_\_\_\_\_工作，我们是非常重视的尤其各级组.织也投入了大量的人力，物力、财力，同志们，你们承担的 \_\_\_\_\_工作，是肩负了各级组.织对你们的殷切希望的，希望你们要脚踏实地洞心同德。努力工作，在各自的岗位上努力工作，添砖加瓦!

以上五点，供各位同志参考。总之，大家要振奋精神，多干实事，少说空话，开拓进取，努力开创\_\_\_\_\_工作的新局面。

谢谢各位!

关于开会发言 篇15

各位代表、同志们：

为了全面贯彻落实好大会提出的各项任务，群策群力，推进发展，我代表院党委，强调三点意见：

一、坚持科学发展，

推动医院各项工作再上新台阶

卫生体制改革今年将全面启动和整体推进，改革既是机遇，但更多的是挑战。尤其对于我们这种企业性质的医院而言，不确定因素增多，形势比较严峻。为有效应对改革和日趋激烈的行业竞争，我们必须要抢抓机遇，乘势而上，推动总院各项工作不断迈上新的台阶。 要坚持科技兴院，打造可持续发展的竞争优势。医院之间竞争的决定权和话语权就是技术，技术是医院的硬实力。虽然经过多年努力，我院的医疗技术有了长足的进步，取得了可喜的发展，但底子薄、不稳定、优势不强等问题依然十分突出，必须要下大力气加以解决。要高度重视重点学科建设，落实科室发展规划，致力于高新技术的引进应用，以创新和实干的精神，不断开拓新的领域，攀升新的高度。要高度重视人才的培养，强化技术人才的后备队伍建设，保持合理的、可控制的人才梯队和技术接续，尽快形

成一支具有较强影响力的领军团队和一批具有发展潜力的中间力量。

要坚持安全发展，努力保持安全形势的持续稳定。安全工作不仅关系病员的健康和生命，安全工作的能力和成效也是医疗行业竞争的重要内容。去年，通过不断强化制度建设，加大安全检查、奖罚和投入力度，取得了较好的效果。但我们也要看到，在日常工作中，安全规范制度的执行还不够严格，安全隐患仍然大量存在，医疗纠纷时有发生，实现全年安全目标压力很大。我们必须将安全放在各项工作的首位，坚持安全发展，将安全作为第一目标追求，在任何时候、任何条件下都不能有丝毫松懈，确保稳定的安全局面，营造一个安全文明的医疗和工作环境。

二、坚持依靠方针，进一步提高医院民主建设水平

发展依靠职工，发展成果受惠于职工。随着医院的发展进入了一个新的阶段，民主管理逐步走向制度化，医院民主建设也同步踏上了一个新台阶。当前，新的形势和任务对医院民主建设提出了更高的要求，职工民主参与医院管理和监督的意愿也会越来越强烈。职工与医院利益比任何时候都需要更紧密地联系在一起。

加强医院民主建设，要切实维护和发展好职工合法权益。维护和发展好职工的合法权益是落实依靠方针的具体

体现。医院推进改革、制定政策都要尊重职工的合法权益。涉及职工切身利益的重要改革方案和重大政策措施都要经职代会审议通过，体现职工意愿，切实做到不经职代会审议通过的事项不出台、不实施。院务公开是职工民主监督的有效形式，对职工关心的热点、焦点问题，能够公开的都要公开，重大事项和管理过程让职工知情，接受职工监督，经得起职工评议，让权力在职工有效的监督下运行。

加强医院民主建设，必须充分发挥职工的主人翁作用，集中职工智慧和力量。无论今后形势如何变化、医院如何发展，职工的主人翁地位不能改变，全心全意依靠职工办医院的方针不能有丝毫动摇。要通过加强医院民主建设，真正把职工的积极性调动起来，把职工的智慧集中起来，把各方面的力量凝聚起来，形成汇聚医院发展的强大合力。要充分发挥职代会的议事平台作用，把职工好的意见和建议收集起来，修改完善，保证医院科学民主决策，凝聚方方面面的力量完成医院的改革发展任务。职工代表是医院民主建设的重要力量，既要为医院发展建言献策，提出好的意见和建议，又要反映职工的意见和呼声，担负起参政议政的责任，切实发挥好职工代表作用。这次职代会讨论各代表组严肃认真，从医院发展的大局提出了很好的建议和意见，会后我们将整理和研究，尽快落实。

三、坚持以人为本，加快和谐医院建设

和谐医院建设是推进医院持续发展的基础和保障，也是医院的重要战略目标。实现医院和谐关键就是要让职工充分享受到医院改革发展的成果，让职工实实处处感受到医院这个大家庭的温暖。

要积极创造条件，促进职工全面发展。没有职工的发展和进步，就没有医院的发展壮大。要把推动职工全面发展作为推动医院发展的基础工作来抓，深入开展创建学习型医院、学习型科室、学习型职工活动，继续组织管理干部培训、专业技能学习，加大规模选送专业技术人员参加学术交流、专业进修，提高职工队伍整体专业能力和技能水平，让职工把实现个人理想与做好本职工作紧密结合起来，促进职工与医院一同成长。要持续加强医院文化建设，广泛开展健康向上的文体娱乐活动，满足职工日益增长的文化生活需求，创造团结协作、积极向上的人文环境。

要发挥政治优势，深入做好思想政治工作。坚持不懈地开展好形势任务宣传、安全教育，通过讲形势鼓舞人心、讲目标振奋人心、讲任务凝聚人心、讲前景激励人心。广大职工代表要发挥联系职工的桥梁纽带作用，当好民情的反映者、民意的代言人、医院重点任务实施的带头人、医院发展思路的宣传员，做到上情下达、下情上传，把职工群众的思想和行动统一到医院改革发展的目标上来。要不断加强医德医风建设，把教育、监督、考核有机结合起来，形成一种自觉关爱病员、遵章守纪、维护形象的良好风气。要做好维稳工作，增强做好稳定工作的主动性和预见性，帮助职工解决实际困难，正确疏导职工思想认识，及时化解各种矛盾，为职工营造一个融洽和谐的工作和生活氛围。

各位代表，同志们!20xx年发展任务艰巨。让我们更加紧密地团结起来，同心同德，勇于超越，全面完成全年的各项目标任务，!

关于开会发言 篇16

尊敬的各位军队领导，各位来宾：

大家上午好!

首先请允许我代表全体加佳员工，向各位军队领导和合作伙伴的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢!感谢各位领导和来宾在百忙之中抽空参加这次会议，你们的到来是对我们过去一年工作最宝贵的肯定，更是对我们今后工作开展最强劲的激励。同时，也欢迎今天到场的各位媒体朋友，感谢你们对本次会议的关注和宣传。

过去的一年，极不平凡，全球金融危机带来严重冲击，原辅材料价格大幅上涨，服装产业市场竞争激烈加剧。过去的一年，令人振奋，加佳生产总值创历年新高，毛衣裤更是获得了全国质量第一的殊荣。加佳之所以能取得这些进步和成绩，离不开部队领导的关心和帮助，也离不开合作伙伴常年来的协助和合作，正是因为有了你们对加佳的信任和支持，也正是因为有了你们对加佳的理解和包容，才有加佳今天的业绩。我谨代表全体加佳人，向你们表示最真挚的感谢，也向你们保证在今后的日子里我们会更加充满斗志，奋勇前进!

在嵊州这片蓬勃发展的热土上，领带服装业在二十几年间从星星之火发展到燎原之势，很多服装企业都从名不见经传的小公司发展到名扬四海的大企业，加佳在这片发展的大浪中抢占先机，扬帆前行。经过全体加佳人二十几年的团结拼搏，加佳已经成为一家专业生产制式服装服饰的企业，成功打造了一支研发力量雄厚、生产能力卓越、产品质量过硬、服务体系完善的优秀员工队伍，保证了能最大程度地满足各系统制式服装对款式、花型等各种不同的特殊要求。公司始终坚持 军品就是精品 的产品质量理念，严格执行生产工艺和操作规程，严把产品工艺关和检验关，彻底消除次品出厂的隐患，保证所有出厂的成品都质量过硬、品质上乘。

古人云： 胜非为难，持之为难 ，对于我们企业来说也是同样的道理，在取得了可喜的成绩之后，最困难和最重要的还是要继续保持清醒的头脑，促进公司更快更好的长远发展。这就要求我们必须不断强化产品质检意识，切实增强产品生产质量，着力提升产品售后服务，让每一个客户对我们每一件产品都百分百的满意。20xx年，是充满机遇也是充满挑战的一年，加佳将会加强公司各方面的管理和建设，不断优化产品工艺设计和操作规程，强化管理者的质量管理意识，深化一线员工的生产质量意识，使 质量第一 的理念贯穿整个生产流程。我们有信心也有实力生产出让部队、让各级机关更满意更放心的产品!

我们深知，质量是企业 硬实力 的体现，是生产水平、管理状况、劳动者素质等多种要素的集成，质量也是企业 软实力 的体现，是企业文化、价值观念、道德规范等多种要素的综合反映。在市场竞争激烈的服装产业中，我们必须以质量求生存，以质量求发展，让每一件完美的产品成为公司最好的名片。质量责任重于泰山，质检之路任重道远，站在新的起跑线上，我们愿接受片区军代室更严格的检验，愿继续和合作伙伴保持友好合作关系，相信在新的一年，加佳一定会开创质量发展新局面!

谢谢大家!

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！